

الطريق إلى الفروس والنجاح

عبد الرحيم الفهيم

جَمِيعُ الْحُقُوقِ مَحْفوظَةً لِلْمُؤْلِفِ

موافقة المجلس الوطني للإعلام
رقم : MC-02-01-0633039
الإمارات العربية المتحدة
17-11-2025

اسم الكتاب : الطريق إلى الفلوس والنجاح
نوع المطبوع : كتاب

اسم المؤلف : عبد الرحيم اسماعيل الفهيم
اللغة : العربية

الترقيم الدولي : 9789948657828

لا يسمح باعادة إصدار هذا الكتاب أو أي جزء منه أو تخزينه في نطاق استعادة المعلومات أو نقلها بأي شكل من الأشكال دون إذن خطى مسبق من الناشر.

All rights reserved. No part of this Book may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means without prior permission in writing of the publisher.



مَطْبَعَةُ الْجَمِيعِ لِلْحُكُومَةِ الْعَرَبِيَّةِ
Q.A.K. National Printing Press
Tel.: 07 - 2281170

الطريق الى الفلوس والنجاح

عبد الرحيم الفهيم

الطبعة الثانية

نوفمبر 2025

إلى كل شباب وشابات العالم ، يرجى قراءة هذا الكتاب
قبل البدء في أي نوع من الأعمال التجارية .

المقدمة

ان الذي جعلني أكتب هذا الكتاب هو أنني لاحظت أن العديد من الشباب يعتقدون أن كسب المال أمر سهل فهم يعتقدون أنهم إذا بدأوا نشاطاً تجاريًا أو فتحوا متجرًا أو مطعمًا أو أي نوع من الأعمال التجارية ، فسوف يصبحون أغنياء في غضون بضع سنوات و في كثير من الأحيان سمعت بعض الشباب يذكرون قصص عن بعض الناس الذين أصبحوا أغنياء جدا في عالم التجارة والأعمال التجارية ، دون أن يعرفوا أن هناك الكثير من عوامل النجاح التي ساعدت هؤلاء الناس على الثراء.

لقد نشأت في عائلة محاطة بالأعمال التجارية ، مع مرور الوقت، لاحظت أن الكثير من رجال الأعمال والتجار ليست لديهم القدرة على شرح الأشياء للناس عن عوامل النجاح في عالم التجارة والأعمال التجارية كما يشرح معلمي المدارس وأساتذة الجامعات لأن شرح الأشياء مهارة وموهبة لا يمتلكها الجميع.

عندما كنت طالبًا في جامعة جنوب كاليفورنيا USC لمدة 14 عامًا، أثرت إعجاب العديد من أساتذتي وزملائي ، خلال السنواتأخذت العديد من الحصص الدراسية وكتبت العديد من الأوراق والبحوث خلال فترة وجودي في جامعة جنوب كاليفورنيا USC، لقد كانوا زملائي وأساتذة الجامعة ينبهرون من أسلوبي في الكتابة وكانوا معجبين جداً ب مدى جودة كتاباتي ، حتى أن العديد من زملائي أخبروني أنه يجب على كتابة كتاب لأن لدي دائمًا العديد من القصص التي كنت أرويها لهم ولدي المهارة والموهبة في الكتابة والشرح بعد 30 عامًا من خبرتي في مجال الأعمال، قررت مساعدة الشباب في جميع أنحاء العالم وإرشادهم إلى الطريق الذي يؤدي إلى النجاح، و يجعلهم يتذنبون آلام ومعاناة المشاكل المالية والإفلاس لذلك، انتهى بي الأمر إلى شرح الحقيقة بصدق حول عالم التجارة والأعمال التجارية في هذا الكتاب.

بما أن هذا الكتاب هو كتاب عالمي لجميع الشباب والشابات في العالم ، فقد حاولت وضع قصص مختلفة من أجزاء مختلفة من العالم وذلك لجعل الجميع في جميع أنحاء العالم سعداء.

في ديسمبر عام 2017 ، بدأت في كتابة هذا الكتاب عن عوامل النجاح في عالم التجارة والأعمال التجارية ، وأكملت كتابته باللغة الانجليزية في فبراير عام 2024 ، إن معظم الأغنياء والناجحين في عالم التجارة والأعمال التجارية لديهم بعض عوامل النجاح وليس

كلها لانه لا يوجد شخص كامل ولا أحد لديه كل عوامل النجاح التي ذكرتها في هذا الكتاب ، أتنبي لا أقول أنه يجب أن تكون لديك كل العوامل ، لأنه لا أحد يملك عوامل النجاح كلها المذكورة في هذا الكتاب ، أتنبي لا أحاب تثبيط الشباب أريد فقط أن أكون واقعياً و اشرح لهم الحقيقة وأريهم الطريق إلى النجاح في عالم التجارة والأعمال التجارية و الطريق إلى الفلوس.

على الرغم من أن هذا الكتاب يدور بشكل أساسي حول الأعمال التجارية ، إلا أن عوامل النجاح 25 الخمسة والعشرين في هذا الكتاب يمكن أن تساعد أيضاً الموظف الطموح في الترقية في وظيفته من أجل أن يكون مديرًا أو حتى رئيساً تنفيذياً لشركة كبيرة .

عبد الرحيم اسماعيل الفهيم

فصول الكتاب

1. الصبر .
2. الاخلاق الحميدة .
3. الثقة بالنفس .
4. الفلوس و رأس المال .
5. الخبرة .
6. العمل الجاد .
7. الشجاعة والمخاطرة .
8. التواضع والشخص المتواضع .
9. الامانة والمصداقية .
10. المثابرة في العمل .
11. التضحية
12. أن تحب عملك .
13. التفكير المتفائل والإيجابي .
14. العلاقات والتعرف على الناس .
15. فن التعامل مع الناس .
16. الكرم .
17. المرونة .
18. التعليم والشخص المتعلم .
19. الحكمة .
20. الرؤية .
21. الحذر من اللصوص.
22. العمل مع الناس الطيبين.
23. الادارة الناجحة .
24. الشخص القوي والقدرة على التحمل .
25. الحظ والقضاء و القدر.

1- الفصل الاول

الصبر

1 - لا يمكنك القيام بأي نوع من الأعمال إلا إذا كنت صبوراً يجب أن تعرف أن السنوات تمر بسرعة ، والوقت يمر بسرعة إذا فتحت متجرًا أو مطعمًا فسوف تحتاج إلى وقت حتى يكون متجرك أو مطعمك معروضاً للناس والجمهور، و إذا كانت لديك بعض المنتجات ، فسوف يستغرق الأمر بعض الوقت حتى تنمو منتجاتك وتكون مشهورة ويكون عليها اقبال وشعبية ولهذا يجب عليك ان تكون صبورا ، يرتكب الكثير من الناس الأخطاء عندما يعتقدون أن أعمالهم ستكون معروفة ومشهورة في غضون بضعة أشهر في الواقع ، قد يستغرق الأمر 5 خمس سنوات أو ربما 10 عشر سنوات ، ان جميع الأشخاص الناجحين صبورون مع موظفيهم ، وهم صبورون مع عمالئهم وزبائنهما

2 - بدأ الكثير من الناس في العديد من البلدان المختلفة حول العالم في شراء العقارات أو الأراضي بأسعار رخيصة جداً منذ فترة طويلة بعد 20 عشرون – 30 ثلاثون عاماً ، أصبحت تلك الأرض غالية الثمن جداً أصبح هؤلاء الناس أغنياء وناجحين للغاية اليوم، لأنهم صبورون وصبروا أكثر من 20 عشرون عاما.

3 - ان العديد من البنوك والشركات والمؤسسات الكبيرة التي كانت قد بدأت قبل 50 خمسون او 100 مائة عام، لقد كانت قد بدأت صغيرة جداً و على مدى فترة طويلة من الزمن ، ثم بدأت في النمو وأصبحت أكبر وأكبر لقد نمت تلك البنوك والشركات لتصبح كيانات كبيرة جداً ومشهورة جداً .

4 - مخترع التلفاز رجل اسكتلندي اسمه جون بيرد لم يتمكن من إقناع الناس بإقراصه المال ، كان حلم بيرد هو جعل التلفزيون متاحاً في كل منزل والعمل تماماً مثل السينما ، لقد اعتقد الناس في ذلك الوقت أنه رجل مجنون ، لأن الفكرة كانت غريبة ولم يسمع بها أحد ، لقد كان فقيراً و اقرض المال من العديد من أصدقائه وأقاربه في محاولة لتمويل اختراعه التلفاز. لسوء الحظ، توفي فقيراً ومدينًا للكثير من الناس ، ولكن اليوم وبعد سنوات عديدة ، نرى أجهزة التلفزيون في جميع المنازل في جميع أنحاء العالم

انه إذا فكر المرء في الأمر، فقد استغرق الأمر وقتاً طويلاً جداً حتى حدث هذا واشتهر جهاز التلفزيون

5 - من أهم القصص التي قرأتها خلال طفولتي وساعدتني كثيراً في حياتي كانت قصة الأرنب والسلحفاة حيث كانت السلحفاة بطيئة جداً مشيًّا بثبات ولكنها لم تستسلم أبداً، ثم وصلت أخيراً إلى خط النهاية بينما الأرنب كان كسلان ويتوقف دائماً لكي ينام، ولهذا فازت السلحفاة في السباق وهناك مثل يقول "قد يحتاج العمل إلى بطء واتقان ولكنه ينجذب أخيراً".

6 - في سويسرا، يزرعون أشجار الصنوبر وينتظرون لمدة 50 عاماً لقطع أشجار الصنوبر لبيع الخشب كذلك ينتظرون الناس وتنظر الشركات وقتاً طويلاً جداً، حتى لمدة نصف قرن حتى تتحقق أحلامهم.

7 - خلال القرن العشرين كان هناك ملياردير مشهور من اليونان يدعى أوناسيوس استثمر في تجارتة الأساسية في أعمال الشحن والنقل البحري، و ذلك لانه بدأ العمل على السفن عندما كان طفلاً، كان يعمل كطفل في تنظيف السفن بعد عدة سنوات ، اكتسب الكثير من الخبرة في صناعة وتجارة السفن التجارية ، تلك الخبرة التي اكتسبها لم تأت خلال فترة قصيرة من الوقت الذي كرسه لقد ترجم الخبرة والتعب إلى ثروة طائلة ، و أخيراً تزوج من جاكلين الزوجة الأرملة للراحل جون إف كينيدي، الرئيس السابق للولايات المتحدة.

8 - يجب أن يكون لديك صبر مثل الشخصية في رواية غابرييل غارسيأ ماركيز الحب في زمن الكوليرا المؤلف من أمريكا الجنوبية تدور القصة حول شاب مراهق كان يحب جارته ولم يكن جارهم والد الفتاة يحب الشاب المراهق ، وانتقلوا إلى مدينة مختلفة حتى لا تقابل ابنته ذلك الشاب و لكن ذلك الشاب يكتب لها رسائل لسنوات عديدة، وبعد أكثر من 50 عاماً، تزوجاً وقد تم الزواج بعد صبر طويل

9 - عندما يقرر الإسكندر الأكبر غزو مدينة، كان يحاصر المدينة لعدة أشهر إذا لم تستسلم

تلك المدينة التي كان يغزوها، فسوف يغادر المدينة و كان يفعل ذلك لجعل سكان المدينة يشعرون بالراحة والطمأنينة ثم يرسل بعض جنود متذكرين في زي التجار لشراء الطعام في تلك المدينة بأسعار باهظة جدا ، ثم يعتقد الناس في المدينة أن الإسكندر قد ذهب و لن يعود ومع ذلك ، يعود الإسكندر مرة أخرى ، ويحاصر المدينة وتكون المدينة محاصرة و بدون أي طعام ، مما يعني أنهم لم يتمكنوا من مقاومة الحصار، مما يجبرهم على الاستسلام في غضون شهر إلى شهرين

الحكمة التي يجب استخلاصها من هنا هي أن الإسكندر كان قائداً عظيماً وصبوراً، لأنّه كان بإمكانه الانتظار لمدة 10 عشرة شهر أو 11 احدى عشر شهراً للاستيلاء على المدينة ، لم يكن الصبر مشكلة للإسكندر الأكبر فهو انسان صبور

10 - هناك بعض الناس في العالم لا يتحلون بالصبر حتى إذا دفعت الشخص ما 100 مائة دولار للانتظار من 7 سبع إلى 10 عشر دقائق، فلن ينتظر الشخص لن ينتظر بعض سائقى سيارات الأجرة حتى لو دفعت لهم 100 مائة دولار ، وهناك أيضاً أشخاص مستعجلين وفوضويون ويريدون الأشياء على الفور، ولا يمكنهم الانتظار لعدة دقائق أو بضع ساعات ، انه لا يمكن لأشخاص من هذا النوع النجاح في الأعمال التجارية في بعض الأحيان النقي ب الرجال الأعمال، وأنظر لمدة سنتين الى ثلاثة سنوات لإنهاء الصفقة ، في بعض الأحيان أعطي رقم هاتفي لبعض الناس وانتظر اتصالهم ثم يتصلون بي احياناً بعد سنتين او ثلاثة سنوات عندما تكون الظروف ملائمة لهم .

11 - عندما ترغب في بدء أي عمل تجاري، يجب عليك اتخاذ خطوات ولا توجد طرق مختصرة على سبيل المثال، إذا كنت ترغب في فتح مطعم، يجب أن تصبر حتى تتعرف على الناس من أجل اقتراض المال أو تصبر من أجل الحصول على ائتمان جيد من البنوك وذلك لأن البنوك تحتاج إلى فترة زمنية للتعامل معك وتكسب ثقتك ، أو البدء في توفير جزء من دخلك وهذا سيساعدك على فتح مشروع تجاري وأيضاً عندما تفتح مطعمًا، سيسغرق الأمر سنوات عديدة حتى يكون المطعم معروفاً للجمهور

12 - كل نوع من الأعمال له دورة أعمال على سبيل المثال، أعمال العقارات، وسوق الأوراق المالية والأسهم، وأعمال الشحن، وأعمال النفط والغاز لذلك، في بعض الأحيان يكون العمل مزدهراً، وأحياناً ينخفض. لذلك، عندما يكون العمل سيئ و غير مزدهرا ، وللهذا يجب عليك الانتظار بضع سنوات حتى يعود العمل إلى طبيعته، لذلك يجب أن تتحلى بالصبر

13 - هناك الكثير من الشركات الشهيرة في الولايات المتحدة وحول العالم ، عندما بدأوا، خسروا الكثير من المال لسنوات عديدة ومر أصحاب تلك الشركات بالكثير من الألم والمعاناة لكنهم كانوا صبورين. ثم في النهاية بدأوا في كسب المال.

14 - بالنسبة لي فقد بدأت إحدى شركاتي والتي لها علاقة في مجال النفط والغاز في كسب الأموال بعد 10 عشر سنوات فقد صبرت على تلك الشركة لمدة 10 عشر سنوات أو 11 احدى عشر عاماً.

15 - إذا كان هناك صديقان يعيشان في الصحراء، فإن أحدهما صبور ويزرع البذور في أرضه ، ان ذلك الشخص يأمل أن يكون هناك مطر في يوم من الأيام ، وهو في انتظار المطر لمدة عامين أو ثلاثة أعوام ، بينما الشخص الآخر لا يريد الانتظار لفترة طويلة لأنه شخص غير صبور، ولكن بعد سنتين او ثلاثة سنوات سيأتي المطر، والرجل الذي زرع البذور في أرضه وانتظر لمدة ثلاثة سنوات سيكون غنيا ، أما الشخص الآخر الغير صبور سيبقى فقيرا .

16 - في الختام ، يحتاج أي نوع من الأعمال التجارية إلى وقت ويستغرق وقتاً لتحقيق النجاح ، لذلك عليك التحلي بالصبر بدون صبر لن تكون هناك فلوس

17 - أيضاً، لكي تتم ترقيةك في وظيفتك ، يجب أن تتحلى بالصبر كذلك بالنسبة لعمل العلاقات والتعرف على الناس ، تحتاج إلى الصبر لأن الصبر مهم في كل نواحي الحياة

2- الفصل الثاني

الأخلاق الحميدة

1 - عندما تتحلى بالأخلاق الحميدة ومكارم الأخلاق ، سوف يحبك جميع الناس وسوف يستمعون إليك، ويحاولون مساعدتك.

2 - حاول دائمًا تكوين صداقات وليس أعداء ، إذا كان شخص ما لطيفًا معه ، لا تنتقد الناس أو تلقي النكات على الناس اي تستهزء بهم ، كلّ شخص مختلف ، حاول ألا تنسى إلى الناس أو تجرح مشاعرهم فهم مختلفون عنك قد ينتهي الأمر بأن تحتاج إلى واحد من هؤلاء الأشخاص وتحتاج إلى مساعدته في يوم من الأيام

3 - الانطباع الأول للمرء هو أخلاقك بشكل عام. الناس العاديون في الشارع يحكمون عليك بأخلاقك ، إنهم لا يعرفون مقدار المال الذي تملكه ، ولا مستوى التعليم الذي حققته ، سواء كنت قد حصلت على شهادة الدكتوراه أو شهادة الثانوية العامة ، هذا لا يهم.

4 - عندما يحبك الناس ، سيقدمون لك المساعدة يومًا ما ويجلبون الزبائن و العملاء إليك ، لذلك ، أبقي الباب مفتوحًا وتحلى بالأخلاق الحميدة ومكارم الأخلاق ، واما بالنسبة لي فقد قابلت الكثير من الناس ، ولأنني لطيف مع الناس ، فإن الكثير منهم قد صاروا يجلبون لي عملاء وزبائن .

6 - كان هناك شاب من الشرق الأوسط ذهب إلى أوروبا ، و كان يعمل في أوروبا ويكسب المال ثم عاد وأراد فتح مخبز في إحدى دول الشرق الأوسط فاستأجر بعض الأشخاص للعمل لديه و أراد توظيف مديرًا أمينا فطلب من والده أن يدير المخبز ولكن المشكلة مع الأب هي أنه كان وقحاً و لا يملك أخلاقاً ولا يحترم الناس ويصرخ دائمًا في الناس ، كان الجميع في المخبز منزعجين من الأب لأنه كان يصرخ عليهم ليلاً ونهاراً ولم يكن يحترمهم ، ثم قرر الموظفون في المطعم ترك وظائفهم في المطعم ثم انتهى الأمر بصاحب المخبز ببيع المعدات في المخبز بأقل من نصف السعر وقد كل أمواله واصبح مديوناً ، وقد حدث هذا كله لأن والده كان وقحاً و ليست لديه أخلاق

7 - في بعض الأحيان، لا يستمع الناس إليك ولا يساعدونك عندما يعتقدون أنك تشكل تهديداً لهم ، خاصة عندما تتنافس معهم وذلك يحدث عندما يبيع كلاماً نفس المنتج ونفس البضاعة ، لمنع حدوث ذلك ، يجب أن توضح للمنافسين أنك لا تشكل تهديداً لهم

8 - إذا كنت مديرًا أو مالكًا لشركة ولديك أخلاق حسنة، فسوف يحبونك الموظفين و سيمكنك هذا من جعلهم يحبون شركتك والعمل فيها .

9 - ذات مرة، كان لدى موظف جديد في شركتي ، في البداية لم يكن الموظفين في الشركة معجبين به و قالوا إنه كان قبيحاً ويشبه دراكولا ، ثم أخبرتهم أن لا يحكموا على الناس بناءً على مظهرهم واسكالهم ، ولكن يجب تقييم الناس من خلال أدائهم في العمل ، ولكن بعد فترة لاحظت أن ذلك الموظف كان وقحاً مع بعض العملاء والزبائن ، وكذلك كان وقحاً مع بعض الموظفين

لقد كان هناك بعض الموظفات الفتیات يعملن في شركتي، وكان وقحاً جداً ومُلحاً ومزعجاً جداً في مغازلتهن ، ثم أخبرتني إحدى الفتیات أنه ظل يخبرها أنه سيكون غنياً جداً في يوم من الأيام ، وأنها سوف تندم على عدم الزواج منه ، ثم طرده من العمل بسبب سلوكه و وقاحتة و أخلاقه السيئة ، لقد كنت قد أعطيته الفرصة للنجاة ، لكنه خسرها و اليوم بعد عشرين عاماً، لا يزال فقيراً وفاسلاً ولن ينال وظيفة جيدة

10 - التقى برجل كبير في السن و فقير يريد وظيفة ويريد كسب المال، وقال إنه في يوم من الأيام يرغب في أن يكون له عمله الخاص ، أنا منحت ذلك الشخص فرصة للعمل معه ، لقد كان في الأسبوع الأول سعيداً جداً ، لأنه بسببي قد فتحت له الباب لمقابلة العديد من الأشخاص المهمين والتعرف عليهم ، ولم تكن لديه أية علاقات قبل العمل معي ، كانت مهاراته في التواصل والتعرف على الناس محدودة جداً ، أخبرني أنه الشخص الأكثر حظاً لأنني فتحت له باب التعامل مع ناس مهمين جداً

بعد فترة ، أدركت أنه شخص جاد وشغول وصادق ومتابر في عمله ، ولكنه كان يفتقر إلى الأخلاق الحميدة ، كان ملحاً ومزعجاً ، فقد كان يتصل بي عدة مرات في اليوم ، حتى بعد أن أخبرته مراراً وتكراراً أن لا يتصل بي أكثر من مرة في اليوم ، لأنني شخص مشغول جداً، وقد صار يحدد لي مواعيد مع أشخاص آخرين بدون أن يأخذ موافقتي ، ويعمل تلك المواعيد

عندما أكون مشغولاً ومتعباً ، وانا لدي العديد من المواجهات والاعمال الأخرى للقيام بها ، كان لديه دائماً عذر لي لكي اقابل بعض أصدقائه ، أو بعض الأشخاص الذين يعرفهم ، كان يمارس ضغوطاً ويقول فلان سوف يسافر غداً ويجب أن تقابلةاليوم وهذا أضاف ضغطاً نفسياً عليّ ، على الرغم من أنني أخبرته أنه يزعجني عند إجراء مثل هذه المواجهات ، ولكنه لم يستمع لكلامي أبداً، ولم يمنعني استراحة أو وقتاً لأخذ نفس ، عندما سأله ذات مرة عن والديه وطفولته ، قال إن والده كان ضابطاً في الجيش كان والده شخصاً جاداً، و كان قاسياً عليه وصارماً معه

أخيراً، طرحته، وأخبرته أن يتركني وشأنى على الرغم من أنه كان صادقاً و المتعلماً وذو خبرة ومتفانياً في عمله وكان يعمل بجد ، لكنه كان ملحاً ومزعجاً وجافاً في التعامل معى ومع الناس ولم يكن لديه أي أخلاق ، كانت لديه فرصة جيدة للنجاح لكنه فقدها بسبب أخلاقه السيئة ، هناك مثل صيني يقول : إذا كنت لا تستطيع الابتسامة ، فلا تفتح متجرًا

11 - اتنى أعرف شخصاً آخر ، وهو موظف مجتهد و طموح يعتقد أنه ذكي جداً ، ولكنه فقير وكان حلمه في الحياة أن يكون غنياً ومشهوراً ثم أعطيته راتباً جيداً وفرصة لاكتساب الخبرة معى ، لقد كان سعيداً جداً في البداية ، فقد كان يعتقد أنه الشخص الأكثر حظاً في العالم بعد الحصول على وظيفة جيدة والعمل معى وفيما بعد اكتشفت ان أخلاقه سيئة ، فهو يتشارج دائماً مع الآخرين ، ولا يعرف كيفية التعامل مع الناس حتى انه لا يعرف كيفية التعامل معى ، مما يثير غضبي في كثير من الأحيان وآخرها طرحته لقد كانت لديه فرصة ذهبية للنجاح ولكنه خسرها بسبب أخلاقه السيئة وشخصيته السيئة

12 - يجب عليك أيضاً تقدير الأشخاص الذين يتمتعون بالأخلاق الحسنة لأن الناس الذين يتمتعون بالأخلاق الحسنة هم مثل الذهب ، حتى لو لم يكونوا من نوع شخصيتك ، ويرجع ذلك إلى حقيقة أن هناك الكثير من الأشخاص السيئين في العالم وذوي الأخلاق الحميدة قليلاً عندما كنت في الجامعة USC ، أذكر فتاة جميلة كانت لديها زميلة سكن يابانية وكانت زميلتها في الغرفة هادئة جداً وخلوقة جداً، لذلك، طلبت من الفتاة الجميلة دعوة زميلتها في الغرفة لتناول الطعام أو العشاء ، أجبت الفتاة قائلة إن زميلتها في الغرفة شخصيتها تختلف عنها، ثم أخبرتها أنني معجب بأخلاق زميلتها، وأن لديها أخلاقاً جيدة جداً ويجب عليها ان تقدر ذلك

ومرت الايام وفي العام التالي، كان لدى نفس الفتاة الجميلة رفيقة سكن مختلفة. كانت تلك الزميلة في الغرفة وقحة جداً، ولئيمة جداً، وعدوانية جداً. وأصبحت تتجاذب معها وتقلل ادبها وتصرخ على الفتاة الجميلة كثيراً ثم أصبحت تلك الفتاة الجميلة تعيش حياة فظيعة لدرجة أنها لم تتمكن من التركيز على واجباتها الدراسية، وكانت تتصل بوالديها كل يوم وهي تبكي وتشكو من زميلتها الواقحة في الغرفة. وفي وقت لاحق، تذكرت زميلتها اليابانية التي كانت ساكنة معها في الغرفة وندمت على أنها لم تكن تقدر طيبة زميلتها اليابانية التي كانت ساكنة معها في الغرفة في السكن الداخلي. الحكمة هنا هي أنه يجب عليك تقدير الأشخاص ذوي الأخلاق الحميدة.

13 - في الهند، هناك شركة كبيرة لصناعة السيارات تدعى تاتا، وكانوا يصنعون العديد من السيارات الكبيرة والسيارات الصغيرة ولكن في عام 1998، بدأوا في تصنيع علامة تجارية جديدة من السيارات تسمى إنديكا، والتي لم تحقق نتائج جيدة في السوق ثم قرر المالك، راتان تاتا، في وقت لاحق أن يبيع العلامة التجارية إلى شركة فورد ثم سافر هو وفريقه إلى الولايات المتحدة الأمريكية وقال بيل فورد وبدون احترام لراتان "أنت لا تعرف أي شيء، لماذا صنعت سيارة للركاب؟" قال بيل: "نحن نقدم لك معرفةً ومساعدةً عن طريق الشراء" ، شعر راتان تاتا أنه تعرض للإهانة أمام فريقه والموظفين ، ثم غادر الاجتماع. ولم تتم الصفقة ، وعاد إلى الهند وقرر العمل بجد وتحسين سيارته ثم بحلول عام 2008، أصبحت هذه العلامة التجارية من السيارات أنجح سيارة في السوق الهندية ومع مرور الوقت بالصدفة، بدأت فورد تخسر المال بسبب منافسيها مثل جاكوار ورينج روفر. لذلك، قررت تاتا شراء جاكوار ورينج روفر. لذلك، سافر بيل فورد إلى الهند لإنهاء هذه الصفقة ثم تم انجاز الصفقة ، وقال بيل فورد: "أنت تقدم لنا معرفةً من خلال شراء جاكوار ورينج روفر، شكرًا لك"

14 - دائمًا ما أعتبر رجل الأعمال الذي يأتي إلى الاجتماع في الوقت المحدد ولا يتأخر أبدًا، شخصًا يتمتع بالأخلاق الحميدة ، هذا لأنّه يحترم الأشخاص الآخرين الذين لديه اجتماع معهم. هذا الشخص لديه كل من الانضباط والأخلاق الحميدة، لأن هناك بعض الأشخاص الذين يتأخرون دائمًا عن الاجتماعات.

15 - كان هناك مطعم جيد للمأكولات البحرية كنت أذهب إليه ، لقد اعتدت على تقديم الكثير من الفلوس والاكرامية للنادلين الذين يعملون في ذلك المطعم بسبب خدمتهم لي ولكنني لاحظت بأن أحد النادلين ، وهو شاب ، بدأ يقول لي إنه يريد أن يكون غنياً مثلني ، ثم ضحكت ، لأنني عرفت آنذاك أنه لم تكن لديه عوامل النجاح المذكورة في هذا الكتاب بالنسبة لي ، إنه مجرد شاب يحلم كثيراً و بعد فترة من الوقت ، في كل مرة أتيت فيها إلى المطعم ، قال نفس الشيء مراراً وتكراراً بأنه يريد أن يكون شريكاً معي ، ثم بدأ هذا الشاب في ازعاجي وبدأ يكرر نفس الكلام ، ثم أخيراً ، بعد إعطائه الاكراميات ، أخبرني أنه لا يريد مني فلوس او اكراميات ، بل يريد أن يكون شريكاً معي ، كان مهتماً جداً بعملي التجاري او ماذا اعمل

نظرت إليه كشخص مزعج ، لم تعجبني الطريقة التي تحدث بها معي ، لم تعجبني طريقة
كلامه معي

ثم أخبرت مديره أن يخبر هذا الشاب بأن لا يتحدث معي أو يخدمني بعد الآن ، ان المدير
يعرف أنني عميل و زبون جيد لمطعمه ، ثم أخبر النادل أن لا يتحدث معي بعد الآن ، ربما
هذا الشاب طموح و عنده احلام ، ولكنه لا يعرف كيفية التعامل مع الناس حيث لم تعجبني
أخلاقه ولا سلوكه

16 - منذ طفولتي كنت ثرثاراً و كنت اتكلم كثيراً و لم تكن أمي تريدينني أن اكون ثرثاراً
أتحدث كثيراً

كذلك أخبرني والدي عدة مرات أنني ثرثار و أتحدث كثيراً اما خالي فكانت تغضب
مني كثيراً عندما لانتي كنت ثرثار و اتحدث كثيراً و كنت أسألاها اسئلة كثيرة لأن هذه هي
شخصيتي ولا استطيع تغييرها

لأنه صعب على الإنسان تغيير سلوكه و شخصيته لذلك إذا رأيت موظفاً وقحاً وغير
محترم ولا يحترم الناس الأفضل ان تطلب منه ترك العمل لديك لأنه ليس هناك امل في
تغيير الشخصية الواقحة والغير المحترمة

17 - أيضاً ، السلوك مهم جداً ، في بعض الأحيان ترى أن الشخص لديه سلوكيات أفضل من
الآخرين ، أيضاً ، سيحكم عليه الناس بناءً على سلوكه و ردود أفعاله في المواقف الصعبة .
هناك قصة للملياردير الامريكي فورد حيث دعا فورد شخصين مرشحين لوظيفة الى تناول

الغداء معه لأن هذين الشابين ذهبا إلى نفس الجامعة ، وحصلوا على نفس الدرجات في الجامعة ، وكانا طالبين ممتازين ودرسا نفس الموضوع والاختصاص وكانا صديقين أيضًا ، كان على السيد فورد أن يقرر أي من الصديقين يختار، لأنه يجب عليه اختيار واحد منهم وبعد الغداء ، اختار أحدهم ولم يختار الشخص الآخر ، وبعد الغداء سأل الشخص الآخر السيد فورد لماذا اختار الشخص الآخر عليه ، فرد عليه فورد قائلاً إنه لاحظ أن الأول كان حسن الخلق عند التعامل مع التوادل والموظفيين في المطعم و كان لطيفاً معهم وكان يتعامل معهم بأخلاق حسنة ، أما هو ، فقد لاحظ أنه كان وقحاً مع التوادل والموظفيين ، لأن الشخص الذي يكون وقحاً مع التوادل والموظفيين سوف يكون يوماً ما وقحاً مع العملاء والناس

18 - الحكمة هنا هي أن الشخص لا يستطيع تغيير شخصيته ، لذلك إذا كان أحد موظفيك ليس لديه أخلاق أو لديه عادة سيئة في الكذب على العملاء أو السرقة ، فلا تمنه فرصة ثانية لأنك لا تستطيع تغيير سلوكه وطبعه وشخصيته

19 - في عام 1919 كان الملك جاي سينغ برابهاكار هو الملك ومهراجا منطقة الوار في الهند

حيث زار المهراجا لندن في إنجلترا وفي خلال زيارته إلى لندن ، ذهب إلى صالة عرض سيارات الرولز رويس بمفرده دون حاشيته وحراسه الشخصيين وكان يرتدي ملابس عادية وغير رسمية وقد اعتقاد مدير صالة عرض سيارات الرولز رويس أنه مهاجر هندي فقير ، لذلك لم يحترمه وطرده من صالة العرض

لذلك أراد الملك الانتقام من المدير الواقع والغير خلوق لذلك طلب 6 سيارات من أفضل وأعلى جودة من سيارات الرولز رويس وأغلاها من صالة عرض الرولز رويس في لندن ثم جعل تلك السيارات تجمع القمامنة من شوارع الهند وذلك عن طريق إزالة الجزء العلوي من أسطح السيارات حتى يتمكن رجال القمامنة من تخزين القمامنة بسهولة ، ثم التقطت الصحف في الهند صوراً للسيارات وبدأت في إلقاء النكات حول سيارات الرولز رويس أخيراً، بدأت جميع الصحف الإخبارية في العالم في السخرية من سيارات الرولز رويس التي لا تصلح إلا للقمامنة. تسببت هذه المشكلة في خسائر بملايين الدولارات لشركة الرولز رويس ، ثم اعتذر شركة الرولز رويس للملك وأعطت الملك بعض سيارات رويس مجاناً للتوقف عن استخدام سيارات رويس لجمع القمامنة

3- الفصل الثالث

الثقة بالنفس

1 - تحتاج إلى الثقة بالنفس لكل ما تفعله في حياتك اليومية سواء كان ذلك لحياتك الاجتماعية او لحياتك العملية او لحياتك التجارية ومع ذلك لسوء الحظ فإن أكثر من 95 في المائة من سكان العالم لا يتمتعون بالثقة الكاملة بالنفس ، انه ليس من السهل الحصول على دواء للثقة بالنفس مثل الذهاب إلى الصيدلية وشراء بعض الحبوب للثقة بالنفس كما هو الحال مع الفيتامينات ، لانه اذا كان عندك نقص في الفيتامينات تستطيع شرائها من الصيدلية وستكون على ما يرام وفي اليوم التالي ستكون على ما يرام

يجب عليك أن تواجه الكثير من التحديات في حياتك لإنجاز الكثير من الأشياء من أجل تحقيق الثقة بالنفس ، ستجد بعض الأشخاص الذين ورثوا الكثير من المال وليس لديهم ثقة بالنفس ، هذا لأنهم ورثوا أموالهم بالطريقة السهلة دون أي تحديات ، قد ترى في بعض الأحيان ممثلة جميلة غنية ومشهورة ، لكنها لا تملك الثقة بالنفس لأنها لم تبذل جهد في الوصول إلى الشهرة وأصبحت ممثلة من خلال معرفة المنتجين والمخرجين في صناعة السينما وتساهم معهم في استغلال جسمها .

2 - تحتاج إلى الثقة بالنفس في العمل للتحدث إلى الناس والتفاوض معهم كذلك لإلقاء خطاب ولهذا السبب في بعض الأحيان ، سيكون من المحرج لشخص ليس لديه ثقة بالنفس أن يلقي خطاب أمام الناس حيث سيرتك و يبدأ وجهه في الاحمرار ، لقد رأيت الكثير من الناس الذين شعروا بالحرج ، حيث كانت وجوههم تحرم وتحول إلى اللون الأحمر ، وتصبح عندهم حالة من الارتباك وتبدأ أيديهم في الاهتزاز وتغيرات مفاجئة في صوتهم، فذلك يختلف من شخص إلى آخر حسب درجة ضعف الثقة بالنفس لديه

3 - قد تجد شخصا يدرس دروسه ويعمل واجباته المدرسية بجد ويقوم بعمل جيد في الامتحانات سوف تكون لديه 50 في المائة تقريرا من الثقة بالنفس بينما شقيقه الذي لا يدرس دروسه ولا ي العمل واجباته المدرسية ويعيش في الامتحانات سوف تكون لديه 20 في المائة من الثقة بالنفس ، لذلك قد تجد فتاة كسولة لديها ثقة بالنفس بنسبة 25 في المائة فقط ، في حين أن شقيقتها لديها ثقة بالنفس بنسبة 45 في المائة لأنها تشارك في المزيد

4 - عادة ما يكون لدى الشباب والشابات ثقة بالنفس أقل من كبار السن ، وكلما كبر الشخص زادت التحديات التي يواجهها في حياته ، هذا هو السبب في أنه عندما تكبر ، يكون لديك المزيد من الثقة بالنفس ، ولكن لا يزال بعض كبار السن لا يتمتعون بالثقة بالنفس لأنهم لم يواجهوا تحديات كافية في حياتهم

5 - عادة ما يواجه الأشخاص العاملون بجد الذين يبدأون أعمالهم ويعملون بجد في حياتهم الكثير من التحديات ولديهم ثقة بالنفس أكثر من الأشخاص الذين ورثوا ثرواتهم من والدهم الغني أو عائلتهم.

الأستاذ الذي يعرف الكثير لأنه يقرأ الكثير ويكتب الكثير من الكتب ويلقي الكثير من الخطاب والمحاضرات ، عادة ما تكون لديه الثقة بالنفس أكثر من الأستاذ العادي الذي لا يفعل الكثير.

6 - إذا كان هناك طالب مكافح في الجامعة يعمل ويدرك إلى الجامعة في نفس الوقت ولديه وظيفة أخرى حيث يدوام دوام جزئي بوظيفة مؤقتة وغير دائمة لكي يساعد نفسه لدفع الرسوم الدراسية في الجامعة ، كما أنه في الوقت نفسه يدرس بجد ولا يضيع وقته في عطلات نهاية الأسبوع ، قد يتناول وجبة واحدة فقط في اليوم لتوفير فلوسه ببساطة لذلك ، سيكون لدى هذا الطالب ثقة عالية بالنفس ، ربما 85 خمسة وثمانون في المائة لأنه يحصل على الأشياء بالطريقة الصعبة ويواجه الكثير من التحديات في حياته ، ويكافح بجد ، كذلك قد تجد موظفاً ذكياً يعرف كل شيء عن وظيفته يعمل بجد ، وبعد أن يحصل على ترقية ، يصبح لديه ثقة بالنفس أكثر من الشخص الآخر الذي حصل على ترقية دون أن يعمل بجد وهو لا يعرف عمله ، إن ذلك الموظف الذي يعرف كل شيء قد تكون لديه ثقة بالنفس أكثر بنسبة 70 سبعون في المائة في حين أن زميله الكسول في العمل ولا يعرف شيئاً عن عمله تكون لديه ثقة بالنفس بنسبة 40 أربعون في المائة فقط لأنه حصل على ترقية بطريقة سهلة بسبب معرفته لمديره

7 - عادة ما يواجه الأشخاص العاملون بجد الذين يبدأون أعمالهم ويعملون بجد في حياتهم الكثير من التحديات ولديهم ثقة بالنفس أكثر من الأشخاص الذين ورثوا ثرواتهم من والدهم

الغنى أو عائلتهم.

الأستاذ الذي يعرف الكثير لأنه يقرأ الكثير ويكتب الكثير من الكتب ويلقي الكثير من الخطب والمحاضرات ، عادة ما تكون لديه ثقة بالنفس أكثر من الأستاذ العادي الذي لا يفعل الكثير.

8 - في مجال الأعمال التجارية ، من المهم جداً أن تكون لديك الثقة بالنفس للأسباب التالية:

- التفاوض مع الشركات التي لديها أموال ونفوذ أكثر منك.
- أن تكون واثقاً عند الحديث عن منتجاتك أو بضائعك .
- إلقاء خطاب او محاضرة لمجموعة صغيرة أو كبيرة من الموظفين في المجتمعات .
- من أجل ان تتحدث بكل ثقة لإقناع الطرف الآخر بالمنتج الذي تبيعه .
- سوف تستمع وتفهم ما يقوله الآخرون في المجتمعات ، فالأشخاص الذين لديهم القليل من الثقة بالنفس يفضلون التحدث عن أنفسهم والتفاخر كثيراً يجب عليهم بدلاً من ذلك الاستماع إلى الآخرين والطرف الآخر والتركيز على الآخرين أثناء المجتمعات .

9 - في بعض الأحيان، سيحاول الموظف ذو الثقة القليلة بالنفس أن يُظهر للموظفين الآخرين خلال الاجتماع أنه أكثر ذكاءً من مديره او رئيسه لمجرد جذب الانتباه والتحدث كثيراً أثناء المجتمعات ، ولهذا السبب فإن مديره او رئيسه الموجود في الاجتماع سوف يكرهه ويحمل ضغينة ضده .

10 - في بعض الأحيان حتى لو كان المدير يعاني من عقدة النقص وعدم الثقة بالنفس ، فإنه يتصرف كشخص متغطرس، وقد يحاول التباكي على المدير الآخر والطرف الآخر من الشركة الأخرى، في الاجتماع وإهانة الشخص، وعدم احترامه دون أن يدرك ذلك سيكون لهذا آثار سلبية على الاجتماع والأعمال التجارية .

11 - بالنسبة لي أنا لدي مستوى عالي جداً من الثقة بالنفس بسبب التحديات التي مررت بها في حياتي ، بدأت عملي مع القليل من المال وعدد قليل جداً من الموظفين ، ومع ذلك، خلال المجتمعات مع الشركات الكبرى والمؤسسات الكبيرة التي لديها الآلاف من الموظفين و مليارات الدولارات ، فقد صرت أتجادل معهم وأتفاوض معهم بشكل مريح وبدون خوف او تردد ، هذا هو السبب في أن الثقة بالنفس مهمة جداً .

12 - ان الثقة بالنفس مهمة جداً عند بدء عملك التجاري .

13 - قبل أن تبدأ عملك التجاري ، إذا كانت لديك ثقة بالنفس ، فإنك لن تتأثر بكلام الأصدقاء والأشخاص الآخرين الذين قد يثبطونك ، كذلك في بداية حياتك المهنية في العمل التجاري ، سوف تحتاج إلى الثقة بالنفس لأنه بغض النظر عن الفكرة التي لديك ، فإن بعض الأشخاص ، وخاصة أصدقائك ، سيثبطونك

يجب أن تكون لديك ما يكفي من الثقة بالنفس لتومن بنفسك وتجاهل أصدقائك المثبطين والأشخاص الآخرين ، ولا تستمع إلى أولئك الذين يجعلونك تغير رأيك وأفكارك عن عملك التجاري ، لهذا السبب افعل ما تعتقد أنه صحيح لأنك إذا استمعت إلى الناس ، سيقول الجميع شيئاً عن آرائهم ، ولن تصل إلى أي مكان ، يجب أن تؤمن بنفسك وأن تكون لديك ثقة بالنفس ، لهذا السبب ، فإن الثقة بالنفس مهمة جداً عندما تبدأ حياتك المهنية والتجارية أتذكر عندما كنت في المدرسة الثانوية أن أصدقائي في المدرسة أقاربى في نفس الوقت نعانوني وقالوا عنى بأنى غبي و اهبل ، كذلك حدث لي هذا أيضاً عندما كنت طالباً في الجامعة أيضاً ، لكننى لم أهتم بهم ، هذا لأننى كنت واثق من نفسي وأعرف أن بعضهم أغبياء والبعض الآخر حسودين.

14 - الثقة بالنفس سوف تمكنك أيضاً من مقابلة أشخاص مهمين ومستواهم عالي ، ان الثقة بالنفس ستدفع أي شخص إلى التعرف على الآخرين سواء كان ذلك في حفلة أو ملهى ليلى أو مطعم أو على شاطئ البحر

عند شاطئ البحر ، لقد قابلت الكثير من الأشخاص المهمين والأشخاص ذوي المستوى العالى بسبب ثقى بىنفسي ، كان الكثير من الأشخاص الذين كانوا يجلسون معى معيجبن ومنبهرين مني عندما أقترب من المشاهير ، لأنهم يفتقرن إلى ثقتهم بأنفسهم للتعرف على الآخرين

15 - بعض الشباب الذين يبدأون أعمالهم التجارية ، وليس لديهم ما يكفي من الثقة بالنفس يبدأون في عمل الكثير من الإعلانات على شاشات التلفزيون والصحف واللوحات الإعلانية في الشوارع وما إلى ذلك ، ثم يبدأون في إنفاق الكثير من المال على الحفلات الكبيرة ، ويتجاوزون ميزانيتهم لمجرد التباهي وإثارة إعجاب الناس ، مع منازل كبيرة وسيارات

باهظة الثمن وأثاث باهظ الثمن ، ولكن بعد بضعة أشهر ، سوف تجد أن تلك الشركة لن يكون لديها ما يكفي من المال لمواصلة أعمالها التجارية ثم ستدخل في مرحلة الإفلاس

16 - في بعض الأحيان أشعر بالأسف عندما أرى شخص بائع يقوم ببيع منتج وليس لديه ثقة بالنفس ، لأنني أراه يرتجف ، ولا يعرف كيف يتكلم ويتحدث للشرح عن منتجه بالطريقة الصحيحة.

17 - في بعض الأحيان أرى أيضًا مديرًا لتطوير الأعمال التجارية في أحد الشركات لا يتمتع بالثقة بالنفس ، فهو عندما يرى شخصًا مهماً ، فجأة يقفز عليه لتقديم نفسه ويعطيه بطاقة عمله دون إعطاء الشخص الآخري فرصة للتحدث ، إن هذا الأسلوب خاطئ ، إن شخص مثل هذا لا يعرف كيفية التعامل مع الأشخاص المهمين بسبب عدم ثقته بنفسه

18 - أحياناً ترى رئيس تنفيذي أو مدير شركة كبيرة ، أو حتى رجل أعمال متكبر وهو شخص غني ومشهور ، عندما يعلمون مقابلة معه على التلفزيون يبدأ في الارتجاف والارتباك ، لأنه لا يملك الثقة الكافية بالنفس ، قد يفقد هذا الشخص في بعض الأحيان السيطرة على كلامه وينتهي في الارتجاف والارتباك عندما يتحدث

19 - الأشخاص المذكورين أعلاه يذكرونني بالحياة الجامعية عندما كنت طالبًا في جامعة جنوب كاليفورنيا USC

في نهاية العام ، أقمنا احتفالاً سنوياً حيث كان الطلاب يلقون خطبًا ولكن بعضهم كانوا يرتكبون ويرتجفون عند التحدث ، والبعض الآخر لم يتحدث على الإطلاق ، كان لدي حالة محددة حيث أصيّب طالب بالخوف والارتباك واحمرار الوجه عند إلقاءه للخطاب ، مما أدى إلى قيام صديقه بمرافقته إلى خارج المكان ومسرح ، وهذا يدل على عدم الثقة بالنفس لذلك الشخص

أيضاً عندما يرى الشاب فتاة جميلة ، يبدأ في الارتجاف والارتباك ويرتكب أخطاء عندما يتحدث إليها

ونفس الشيء عند الفتيات اللواتي يشاهدن رجالاً وسيماً يعجبهن ، فهن يبدأن في الارتباك والارتجاف وتبدأ وجوههن في الإحمرار أو ويصبحن هادئات جداً عندما يقترب الرجل الذي تحبه من طاولتهن وهو في طريقه للخروج من الكافيتيريا ، وتبدأ وجوههن

في الاحمرار أكثر.

20 - هناك في جامعة جنوب كاليفورنيا USC، أخذت عدة حصص في التواصل- COM MUNICATION والقاء الخطب في هذه الفصول الدراسية، كانوا يدرّبون الطلاب والطلابات على إلقاء خطب جيدة للناس دون ذعر أو خوف.

يتطلب إلقاء خطاب أمام العديد من الطلاب في الفصل الدراسي أو قاعة المحاضرات الكثير من الثقة بالنفس ، يمكن للطلاب العاديين، مع حوالي 45-55 في المائة من الثقة بالنفس ، أن يتمكنوا من إلقاء خطاب ، سوف تلاحظ أنهم يتوترون ، ويصبحون مرتكبين ، حيث تتواتر أجسامهم وتتبرز عيونهم ، وتتغير أصواتهم ، وتبدأ أيديهم في الاهتزاز ، وتبدأ أرجلهم في الارتفاع

في الوقت نفسه، هناك نسبة قليلة جدًا من الطلاب الذين لديهم ثقة قليلة جداً بأنفسهم ، وان ثقتهم بأنفسهم أقل من الطلاب الآخرين ، وثقتهم بأنفسهم حوالي 15 خمسة عشر في المائة ، حيث يخشى هؤلاء الأشخاص إلقاء خطاب أمام الطلاب الآخرين في الحصة الدراسية ، لذلك، سيعقد هؤلاء الطلاب اتفاقاً مع أستاذهم ، حيث أنهم سيلقون الخطاب على الأستاذ وحده ، دون وجود أي شخص آخر في الحصة الدراسية.

تعد حصص القاء الخطب وفن الكلام مهمة جداً لمنح الطلاب الثقة بالنفس في حال أصبح الطالب يوماً ما مديرًا كبيرًا أو رئيسًا تنفيذياً أو أي وظيفة مهمة أخرى هذا من شأنه أن يعمل على إعداد الشخص وان يكون مستعداً لأي منصب إداري او اي منصب عالٍ في المستقبل .

21 - أتذكر عندما كنت في الجامعة USC ، في حصة الجيولوجيا ، كانت هناك فتاة جميلة كان عملها مساعدة أستاذ في فصل الجيولوجيا لدينا تساعد أستاذنا في مختبر الجيولوجيا ، و كان هناك طالب غبي في تلك الحصة وهو معجب ويحب تلك الفتاة كثيراً ولكن لأنه ليست لديه ثقة بالنفس ، فقد كان وقحاً معها من خلال التظاهر أنه أذكي منها في الجيولوجيا أيضاً، كان يطلق عليها دائمًا كلمة "الفخذ الكبير" فهو يحاول فقط أن يخبرها أنها سمينة حتى يمكن في يوم من الأيام من اهانة وتحقير جسمها او جسدها ليجعلها تشعر أنها حقيرة و لكي تنزل إلى نفس مستوى مما يمنحه فرصة لكي يتحدث معها لأنه ليست لديه الثقة بالنفس ، كان يعلم أنها جيدة جداً بالنسبة له وأعلى من مستوى ، وقد كانت هذه الفتاة فتاة لطيفة وطيبة، اما أنا دائماً فقد كنت أعطيها المدح والمjalمة في الكلام لأن كل الناس

يحبون المدح و المجاملات ، كانت هذه الفتاة تحب شخصيتي كثيراً، وكلما دعوتها لتناول العشاء ، كانت تأتي دائمًا.

أخيراً أصبح الشاب الغبي في صف الجيولوجيا حسوداً جدًا لي ، وذلك لإنه لا يفهم الفرق بي بي و بينه فانا لدى ثقة عالية بالنفس دائمًا ما أقدم المديح للناس ، ولا أهينهم ولا احتقرهم

لأنني أعلم أن معظم الناس في العالم ليست لديهم ثقة بالنفس، وهم يحتاجون دائمًا إلى مدح و مجاملات ولا يحتاجون إلى أشخاص يهينونهم ويحتقرونهم

22 - في بعض الأحيان قد ترى شخصاً يجذب الانتباه بقوله إنه ذكي جداً، وإنه أذكي من مديره او رئيسه خلال الاجتماع ، فتصرفاته تجعل مديره او رئيسه يكرهه ، ويحمل ضغينة ضده ، اليوم، في عالم الأعمال التجارية إذا كان لديك ما يكفي من الثقة بالنفس ، يمكنك الاعتذار لعميلك وإسعاده ، حتى لو كان مخطئاً وارتكب خطأ ، في بعض الأحيان أرى أرى عميلاً و زبوناً مخطئاً وغبياً وارتكب خطأ ، وأعلم أنه ليس لديه ثقة بالنفس

أعتذر له ببساطة للمحافظة على كبريائه امام الاخرين وإسعاده ، على سبيل المثال، أود أن أقول عبارات مثل " رائع ، أنت على حق" ، و "كيف عرفت هذا؟" ، إذا رأيت شخصاً غير متعلم ، فسأخبره أنه يعرف الكثير من الأشياء، ثم أرى ابتسامة على وجهه ويصبح سعيداً ، في بعض الأحيان خلال اجتماعات العمل ، كنت أرى شخصاً يفتقر إلى الثقة بالنفس يتجادل مع عماله ، مما يغضبهم ، كان هذا ليظهر للآخرين أنه يعرف كل شيء ، هذا يذكرني بحياتي في الجامعة، حيث كنت أتجادل مع زميلي في الغرفة في السكن الجامعي أو أشخاص أغيبياء آخرين في طابقي في السكن الجامعي ، ثم يغضبون مني ، و أخيراً كنت أخبر الشخص أنه كان على حق وأنني كنت مخطئاً وانه هو الفائز وانا الخسران ، وهكذا سيصبح ذلك الشخص سعيداً جداً وسأرى ابتسامة على وجهه ، وقد اعتدت أن أقول ذلك مجرد الحفاظ على صداقتنا.

23 - إذا كنت مالكاً أو مديرًا لمطعم ، وكان أحد عمالائك لا يحب الدجاج أو اللحم ، فعليك أن تحاول إخباره أن طعامك عالي الجودة ، ثم يجب أن تعتذر له في نفس الوقت لإسعاد العميل أو الزيتون ، إنك تحتاج إلى الثقة بالنفس لتكون قادرًا على الاعتذار.

24 - أيضًا، عندما كنت في الجامعة USC ، رأيت شاباً غبيًا ليست عنده الثقة بالنفس ، يمزح مع فتاتين ، وفي النهاية يتشارج مع إحداهن ، أحدهن كانت جميلة جدًا ولكن صديقتها الكبيرة والقوية لم تكن جميلة ، أراد أن يثير إعجاب الفتاة الجميلة من خلال إثبات أنه أقوى من صديقتها الكبيرة والقوية ، بعد فترة، أخذ الأمر على محمل الجد. بدأ في دفع الفتاة الكبيرة وضربها وإيذائها بشدة لأنها ليست لديه الثقة بنفسه ، كان كل هذا لإثارة إعجاب الفتاة الجميلة وإثبات أنه كان شخصًا قويًا ، وأخيرًا عند نهاية القتال ، تأذت الفتاة الكبيرة وكرهت الشاب ، وانتهى الأمر بصديقتها الجميلة التي كرهت ذلك الشاب أيضًا.

25 - الحكمة هنا عن الثقة بالنفس هي أنه إذا كنت موظفًا، فلا تجعل رئيسك يحمل ضغينة ضدك لا تجعل رئيسك في العمل غاضبًا منك من خلال إظهارك للآخرين أثناء الاجتماع أنك أذكى من مديرك أو رئيسك في العمل وان عندك معلومات أكثر منه ، لأن رئيسك لن يقوم بترقيةتك ، كذلك إذا كنت رجل أعمال ، فلا تجعل عميالك يغضب منك أثناء الاجتماع ، لا تتجادل مع زبائنك أو عملائك ، لأن زبائنك و عملائك هم الأشخاص الذين يعطونك الفلوس ، هذه هي نفس الفكرة في مجال الأعمال التجارية ، حاول أن تكون هادئًا أثناء الاجتماع ، وجادل الزبائن و العملاء بلهفة ، لا تبالغ في رد فعلك وحاول السيطرة على أعصابك ، عندما يتقدون منتجاتك أو خدماتك ، كن رجلاً مهذبًا لا تتشارج معهم ، كل هذا يحتاج إلى الثقة بالنفس.

26 - في بعض الأحيان، إذا كان الشخص يعاني من ضعف الثقة بالنفس، فسوف ينفق المزيد من المال لإثارة إعجاب الناس والتباكي والمظاهر .

27 - الشخص الذي يفتقر إلى الثقة بالنفس سيقول إنني لا أستطيع القيام بذلك في العمل التجاري ولن يحاول أبداً ولكن الشخص الذي يتمتع بالثقة بالنفس سيقول إنني أستطيع القيام بذلك العمل التجاري وسوف يحاول.

28 - لا تستمع إلى الأشخاص السلبيين ، لأن الأشخاص السلبيين سيقولون دائمًا "هذا مستحيل" ، على سبيل المثال، سمعت أن الخيول لا تتنظر إلى اليسار أو اليمين عندما تمشي أو ترکض ، مما يعني أنه عندما يكون لديك حلم لعمل تجاري ، افعله بثقة وثقة في نفسك

، لأنه لا يوجد شيء اسمه المستحيل.

29 - عندما تكون لديك ثقة عالية بالنفس ، ستفكر وتحلم بأنه يمكنك أن يكون لديك شركات كبيرة وأن الآخرين الذين نجحوا ليسوا أفضل منك ، وعندما تكون لديك ثقة بالنفس ، سوف تشعر أنه يمكنك تحقيق شيء ما والآخرون الذين حققوا أشياء ليسوا أفضل منك.

30 - عندما تكون لديك ثقة بالنفس وينتقدك صديقك أو أشخاص ما ، سوف تفكر بإيجابية لإصلاح المشكلة في شركتك أو سلوكك ، لكن الأشخاص الذين ليست لديهم ثقة بأنفسهم قد ينفعلون ويصرخون ويتشاركون مع صديقهم وبهذا سوف يخسرون تشجيع صديقهم ولن يقوم بأخبارك بأية معلومات أو أي مشاكل

31 - لا تثير إعجاب وابهار الآخرين بشراء سيارة جميلة أو منزل كبير أو مزرعة كبيرة ، يجب عليك استخدام أموالك للاستثمار ، وفي العادة ان الأشخاص الذين ليست لديهم ما يكفي من الثقة بالنفس فهم يحبون ابهار و نيل إعجاب الآخرين بشراء سيارات جميلة وفاخرة.

32 - هناك قصة عن حجر صغير لم يكن حجراً جميلاً وكان يقع في سد مع بقية الاحجار ، كان هذا السد يحتفظ بالمياه القادمة من الجبال للمدينة بأكملها ، ثم اعتقاد ذلك الحجر الصغير أنه ليس حجراً مهماً ، مثل الآخرين إنه ليس صخرة ماسية أو كتلة ذهبية ، لذلك ثم قال "لماذا لا أنتحر وأقفز من السد" وعندما فعل ذلك ، انهار السد بأكمله ومات جميع الناس في المدينة ودمرت المدينة بأكملها

الحكمة هنا هي أن كل شخص مهم في الحياة ، و كل إنسان مهم و يجب أن تكون لديك ثقة بالنفس وأن لا تعتقد أن الآخرين أفضل منك.

4 - الفصل الرابع

الفلوس ورأس المال

الفلوس مهمة جدا، حيث لا يمكنك بدء الأعمال التجارية بدون الفلوس ورأس المال وذلك لأنك بحاجة إلى الفلوس ورأس المال ، و تحتاج إلى الفلوس لفتح مكتب ، كذلك تحتاج الفلوس لشراء المنتجات والبضائع ، وكذلك تحتاج الفلوس لتقديم الخدمات للناس ومصاريف النفقات اليومية والتشغيلية ، كذلك لدفع رواتب الموظفين، كذلك تحتاج إلى الفلوس لدفع فواتير الهاتف والإنترنت وما إلى ذلك

يقول المثل ”لا يمكنك شراء العسل إذا لم تكن لديك الفلوس لذلك“.

لذلك، إذا كان لديك طموح لبدء عمل تجاري، فيجب عليك التوفير من أموالك وان تبدأ من اليوم ، يجب أن توفر 15 خمسة عشر في المائة من دخلك او من راتبك لعملك التجاري المستقبلي ، يجب وضع هذه الأموال في حساب توفير آخر مستقل بالبنك

ذلك يجب عليك أيضاً توفير 5 خمسة في المائة من دخلك لحالات الطوارئ ، و وضع الأموال في حساب توفير منفصل ويفضل أن يكون بنكاً آخر ، بشكل عام، يجب أن توفر 20 في المائة من دخلك أو راتبك بغض النظر عن مدى انخفاض دخلك أو راتبك ، لذلك إذا بدأت في القيام بذلك في سن 25 ، بعد 5 سنوات أو 10 سنوات ، فإن مدخراتك ستكون كمية كبيرة من المال و يمكنك بعد ذلك بدء مشروعك التجاري الخاص بك .

قد يعتقد الشخص أن راتبه غير كافٍ لحساب التوفير ، الحقيقة هي أنه إذا كان لديك هدف وطموح ، فعليك أن تبدأ من الآن بالتضحيه و الضغط على نفسك و عليك أن تقول لنفسك أنك لست فقيراً ويجب عليك أن توفر فلوسك من خلال الابتعاد عن شراء الكماليات او الأشياء الفاخرة.

يمكن أن يحدث ذلك في التوفير:

1 - عن طريق الذهاب في إجازة مرة واحدة في السنة بدلاً من الذهاب ثلاث مرات في السنة ، لأنك شخص طموح ولديك هدف كبير في الحياة فلا يجب أن تهتم بكلام زملائك واصدقائك فهم ليسوا طموحين مثلك.

2 - بدلاً من شراء سيارة جديدة، اشتري سيارة مستعملة ، لأنك شخص طموح ولديك هدف كبير في الحياة ، اما زملائك واصدقائك فهم ليسوا طموحين مثلك.

3 - بدلاً من استئجار منزل كبير أو شقة كبيرة ، استأجر شقة صغيرة.

4 - بدلاً من الذهاب إلى العشاء ومشاهدة الأفلام السينمائية في السينما خمس مرات في الشهر، يجب أن تفعل ذلك مرة واحدة فقط في الشهر، لأنك شخص طموح ولديك هدف كبير في الحياة ، وان اصدقائك وزملاؤك ليسوا طموحين مثلك

5 - قد تقول إن حياتك ستكون صعبة و قاسية بشراء سيارة مستعملة ، أو العيش في شقة صغيرة، أو الذهاب في إجازة مرة واحدة فقط في السنة ، قد تقول أيضاً أنك كنت معتاد على مستوى معيشة معين لذلك ، لا تقلق ، ستكون على ما يرام ، ويمكنك تكيف حياتك مع الظروف، و هناك الكثير من الناس في جميع أنحاء العالم يعيشون حياة بسيطة وفيها رضا ، وهم سعداء جداً .

6 - انه من الحكمة دائمًا الاحتفاظ ببعض العقارات أو المباني التي تملكها وعدم بيعها لأنه بمجرد بيع عقاراتك والحصول على الكثير من المال من بيعها ، سيكون من السهل جداً عليك إنفاقها وتبذيرها بسرعة عندما تبيع جميع املاكك وعقاراتك على سبيل المثال فقد تتفق فلوساك على شراء سيارة جديدة أو أثاث جديد للمنزل أو قد تذهب في إجازة مع زوجتك وما إلى ذلك ثم بعد عام سوف تكون مفلس و لن تكون لديك أية 6 أموال متبقية وبالطبع لن تكون لديك عقارات .

7 - ان الحياة تكون هكذا فعندما تكون فقيراً، ستري أن 100 مائة دولار مثل 10000 عشرة الاف دولار وهكذا يفكرون معظم الفقراء ، ولكن في يوم من الأيام، عندما تكون غنياً، ستري أن 10 عشرة آلاف دولار مثل 100 مائة دولار وهكذا يفكرون معظم الاغنياء ، لذلك، عندما تبدأ عملك التجاري ، يجب عليك أن تتفق أموالك بحذر ، معتقداً أن 100 مائة دولار مثل عشرة آلاف (10000) دولار، و من خلال القيام بذلك ، في غضون بضع سنوات ، قد تلاحظ أن لديك أموالاً أكثر بكثير من أصدقائك وزملائك.

8 - ليست هناك حاجة لبطاقات الائتمان لأن بطاقات الائتمان وذلك لأن بطاقات الائتمان سوف تشجعك على إنفاق فلوساك وتبذيرها بالإضافة إلى أنها ستفرض عليك أسعار فائدة مرتفعة، انه يمكنك العيش بدون بطاقات الائتمان البنكية

9 - هناك الكثير من الأثرياء المعروفيين في تاريخ الأعمال التجارية الذين أسسوا أعمالهم باتباع الخطوات المذكورة أعلاه في التقشف وعدم الاسراف، لقد كانوا عندما بدأوا فقراء جداً ، وكانوا أحياناً لم يأكلوا ثلاث وجبات في اليوم ، لقد فعلوا ذلك فقط لتوفير المال وبدء

أعمالهم التجارية

10 - عندما تبدأ عملك التجاري، حاول توفير فلوسك ، لقد بدأ الكثير من الناس أعمالهم التجارية إما في منازلهم أو في موقف سياراتهم في البيت أو في حديقتهم ، لقد بدأ الكثير من رجال الأعمال المشهورين أعمالهم من منازلهم.

لأنه عندما تكون لديك فلوس في يدك ، سوف تكون دائمًا مستعدًا لاغتنام الفرص و شراء الأشياء الجديدة ، على سبيل المثال:

1 - ستيف جوبز الذي أسس شركة آبل مع صديقه ستيف ويزنياك في عام 1976 في صنع أجهزة كمبيوتر مخصصة، ثم صنع أجهزة iPod و iPhone حيث بدأ العمل من منزله

2 - جيف بيزوس، الرجل الذي أسس أمازون في عام 1994 ، والذي بدأ ببيع الكتب في 1995 وقد بدأ العمل من منزله .

3 - ان الحكمة هنا هي أن بدء اي عمل تجاري ناجح لا يعتمد على المكان أو المكتب ، وانه يمكن البدء من منزلك.

11 - هناك الكثير من الناس الذين يرتكبون الكثير من الأخطاء الكبيرة عند فتح متجر أو مطعم وليس لديهم ما يكفي من المال لذلك انهم يعتقدون أن مكتبهم أو متجرهم سوف يكسب الكثير من الفلوس في غضون بضعة أشهر أو فترة زمنية قصيرة جدًا ، لكن في كثير من الأحيان ، لا تسير الأمور على هذا النحو لذلك ، في غضون بضعة أشهر أو سنة ، سوف يكونوا عاجزين ولن يكون لديهم ما يكفي من المال لدفع الإيجار أو الرواتب أو النفقات اليومية لأعمالهم التجارية وان ذلك يرجع ذلك الى سوء التخطيط المالي ونفاذ الميزانية ، حيث ان السبب وراء كل هذا هو أن فلوسهم و مدخراهم لا تكفي ، وذلك لأنهم لم يخططوا و لم يحسبوا الأمور بالطريقة الصحيحة

عندما يفكر معظم الناس في البدء في اي عمل تجاري ، فهم لا يفكرون في الحفاظ على استمرار العمل التجاري ومواصلته ، لأنه من أجل مواصلة عملك التجاري فأنت لا تزال بحاجة إلى الفلوس المدخرة

انك تحتاج الى الفلوس لدفع رواتب الموظفين، والإيجار، وشراء المنتجات و البضائع ، ودفع فواتير الهاتف، وفواتير الإنترن特، وما إلى ذلك

ان الكثير من الناس حول العالم يعانون من هذه المشكلة فهم لا يمكنهم مواصلة أعمالهم التجارية والاستمرار فيها ، لأنهم اعتقادوا أنه في اللحظة التي يبدأون فيها أعمالهم التجارية ، سوف تبدأ أعمالهم التجارية في كسب الأموال من السنة الأولى وسوف تأتي الفلوس

بسهولة ، انه يجب عليك أن تكون لديك الفلوس الكافية لمواصلة عملك التجاري لمدة 3 ثلات سنوات إلى 5 خمس سنوات ، حتى يبدأ عملك التجاري في كسب المال وزيادة فلوسك والاستمرار في عملك التجاري والوقوف على قدميك ، في الوقت نفسه ، يجب عليك تقليل ميزانيتك من أجل الاستمرار في عملك التجاري

12 - ان التجارة والأعمال التجارية دائمًا ما يكون لها موسم ذروة وموسم منخفض على سبيل المثال ، قد تكون لديك سبع سنوات جيدة ، عندما يكون الاقتصاد مزدهرًا وسبعين سنوات سيئة عندما يكون الاقتصاد سيئًا وفي حالة انكماش ، لذلك ، إذا كانت لديك بالفعل سبع سنوات جيدة ، وعندما كان العمل على ما يرام ، يجب أن تستعد للسنوات السيئة ، في هذه الحالة ، عندما يكون الاقتصاد سيئًا ، يجب عليك التوقف عن تبذير أموالك ، وبدلاً من ذلك يجب أن تبدأ في تقليل ميزانيتك ، يجب عليك أيضًا البدء في تسريح بعض موظفيك ، إنه تماماً مثل الطريقة التي تعاني بها من التسمم الغذائي والإسهال ، يجب عليك التوقف فجأة عن تناول الطعام وشرب الماء فقط ، حتى تتعافى ، حيث ستبدأ في النهاية في العودة إلى حياتك الطبيعية

13 - أظهرت دراسة بحثية أن 90 تسعون في المائة من الأشخاص الذين يفتحون أي نوع من الأعمال التجارية يخسرون المال ، في حين أن 10 عشرة في المائة فقط يكسبون المال من الاعمال التجارية ، على سبيل المثال ، إذا كان هناك 100 مائة شخص يفتحون المطعم ، فإن 90 تسعون منهم سيخسرون المال عاجلاً أم آجلاً. وان 10 عشرة مطاعم فقط سوف تنجح وسوف تكون على ما يرام.

سيحدث الشيء نفسه مع المحلات التجارية التي تبيع الملابس ، أو أي متجر آخر يبيع أي منتج آخر ، حيث ستخسر 90 تسعون في المائة من تلك المحلات التجارية بينما ستكتسب 10 عشرة في المائة فقط من تلك المحلات التجارية

14 - ان هناك الكثير من الأسباب التي تجعل 90 تسعون في المائة من الناس يخسرون الفلوس ، ومن هذه الأسباب ما يلي

1. المكان الخاطئ والشارع الخاطئ .
2. التوقيت الخاطئ والوقت الغير مناسب .

3. سرقة الموظفين للمال .
4. لا توجد خبرة كافية في العمل .
5. سوء الإدارة للعمل التجاري .
6. والعديد من الأسباب الأخرى التي سيتم ذكرها لاحقاً في هذا الكتاب .

15 - يخسر معظم الناس فلوسهم عندما يبدأون مشروعهم الأول أو حتى مشروعهم الثاني قد تخسر المال بسبب نقص الخبرة ونقص التخطيط له ، ولكن قد تكتسب أيضاً خبرة ثمينة ودروس عملية في التجارة ، لذلك لا داعي للخوف أو الذعر لأن الخسارة متوقعة في بداية العمل التجاري وان الفشل هو جزء من رحلة التعلم والنمو في التجارة .

عندما يبدأ الشخص عمله الأول ، فمن المحتمل أن يخسر الفلوس ، لذلك حاول ألا تضع كل أموالك في عمل تجاري واحد لتخفيض الخسائر المحتملة ، المثل يقول : لا تضع كل البيض في سلة واحدة

انني أعرف بعض الأشخاص الذين يفترضون المال من البنك او من أصدقائهم عائلاتهم واقاربهم حيث يضعون كل أموالهم في مشروع واحد ، لأن لديهم أحلام وطموحات كبيرة . ولكنهم فجأة ، يفقدون كل شيء ولهذا يجب ان لا يستسلم الشخص عندما يخسر في المشروع الأول

16 - عندما بدأت مشروعـي الأول ، الذي يتعلـق بالـمـنـتـزـهـاتـ وـمـلـاهـيـ الـاطـفـالـ ، كنتـ فـيـ السـنـةـ الـأـوـلـىـ فـيـ الجـامـعـةـ فـيـ ذـلـكـ الـوقـتـ ، قـدـ كـنـتـ شـخـصـاـ طـمـوـحـاـ جـداـ ، وـشـخـصـاـ مـجـتـهـداـ فـيـ الـعـلـمـ وـالـدـرـاسـةـ ، وـكـانـتـ لـدـيـ الـكـثـيرـ مـنـ الـأـحـلـامـ وـالـطـمـوـحـاتـ وـكـانـتـ نـشـيـطـاـ جـداـ وـكـانـتـ لـدـيـ الـكـثـيرـ مـنـ الـطـاـقـةـ ، وـلـذـلـكـ بـعـتـ سـيـارـتـيـ الـرـياـضـيـةـ الـفـارـهـةـ الـكـوـرـفـيـتـ لـتـمـوـيلـ مـشـرـوـعـيـ الـأـوـلـ ، لـقـدـ عـمـلـتـ بـكـلـ جـهـدـ مـنـ أـجـلـ ذـلـكـ ، وـلـكـنـ لـسـوـءـ الـحـظـ ، خـسـرـتـ وـفـشـلـ الـمـشـرـوـعـ وـالـسـبـبـ فـيـ ذـلـكـ هـوـ أـنـنـيـ كـنـتـ أـفـكـرـ فـقـطـ فـيـ الـخـطـوـةـ الـأـوـلـىـ وـالـخـطـوـةـ الـثـانـيـةـ وـالـثـالـثـةـ انـنـيـ لـمـ أـفـكـرـ أـبـدـاـ فـيـ الـخـطـوـاتـ الـتـيـ بـعـدـهـاـ ، وـلـكـنـ أـنـاـ لـسـتـ نـادـمـاـ عـلـىـ ذـلـكـ لـأـنـ مـشـرـوـعـيـ الـأـوـلـ سـمـحـ لـيـ بـالـتـعـرـفـ عـلـىـ نـاسـ مـهـمـيـنـ جـداـ وـعـمـلـتـ عـلـاـقـاتـ عـمـلـ مـعـ نـاسـ كـثـيـرـيـنـ ، لـقـدـ فـتـحـ لـيـ مـشـرـوـعـيـ الـأـوـلـ اـبـوـابـ لـأـشـيـاءـ أـخـرـىـ كـثـيـرـةـ فـيـ الـمـسـتـقـبـلـ .

17 - اما بالنسبة لمشروعه الثاني الذي كان متعلقاً بنشر الكتب ، فقد كان مشروعه ناجحاً حقق بعض المال ، ولكن ليس بالقدر الذي كنت أتوقعه ، وحيث صنعت اسماً لنفسي كشخص ناجح ، وقد جعلني هذا المشروع الثاني احصل على الاحترام الكبير بين أصدقائي وعائلتي ، وقد أعطاني الأمل في المستقبل ، لقد أصبحت أكثر تفاؤلاً ، كانت المشكلة الحقيقة لهذا المشروع هي أن المال الذي كسبته كان أقل بكثير مما كان متوقعاً

18 - كان مشروعه الثالث يتعلق بالأسهم وسوق الأوراق المالية ، وقد جعلني مشروعه الثالث اعرف عالم المال الحقيقي والخدمات المصرفية ، كذلك عن كيفية التعامل مع العديد من الأشخاص الكبار والبنوك الكبيرة ولكن فإن المشكلة في هذا العمل هو أنه ينطوي على مخاطر عالية ، وأنه كان هناك موسم ذروة وموسم منخفض هذا يعني أن هناك بعض السنوات الجيدة والمزدهرة للأسهم وطبعاً بعض السنوات السيئة للأسهم

19 - اما بالنسبة لمشروعه الرابع فقد كان في مجال النفط والغاز، إنه مشروع يكسب أموالاً جيدة ، وفيه مخاطر أقل ، وهو عمل جيد جعلني أكثر اتصالاً بالشركات الكبرى في جميع أنحاء العالم، حيث التقيت بأشخاص مهمين من جنسيات مختلفة ، ولكن تكمن مشكلة هذا العمل في أن له ان اسعار البترول والغاز لها سنوات جيدة ومزدهرة، وسنوات ينخفض فيها اسعار البترول والغاز .

20 - انه من الأفضل دائمًا البدء في العمل بميزانية منخفضة ، لذلك لا تبدأ بمكتب فاخر لأن معظم الشركات الكبرى بدأت العمل في مواقف السيارات المنزلية الصغير في البيوت وبميزانية منخفضة ، حاول توفير المال عند البدء. على سبيل المثال ، بدأت جوجل Google في كراج لتصليح السيارات، بدأت ديزني في كراج وكذلك شركة آبل بدأ فيسبوك في مساكن الطلبة الجامعية ؛ وبدأت سامسونج في منزل صغير

21 - ان الفلسos مهمة جداً لكل الناس وليس فقط للتجار حتى ان الموظف عندما لا تكون لديه ما يكفي من الفلسos يصبح يعاني من مشاكل مالية، و لا يستطيع التركيز على عمله

5 - الفصل الخامس

الخبرة

1 - ان مفتاح النجاح هو معرفة عملك التجاري والخبرة فيه ، يجب أن تعرف عملك جيداً وتكون ماهر فيه. كلما زادت المعرفة التي تعرفها من العمل تأتي الخبرة ، ان الخبرة تأتي من سنوات العمل الطويلة وكذلك معرفة العمل جيداً تأتي من سنوات العمل الطويلة ان الكثير من الناس يفشلون في العمل التجاري لأنهم يستثمرون الأموال في عمل تجاري لا يعرفونه وليس لديهم أية معرفة به وليس لديهم خبرة كافية في هذا العمل التجاري . ان الخبرة والمال مهمان لبدء العمل التجاري ، ولكن إذا سألتني ، "إذا لم يكن هناك خيار ، فما الأهم : المال أم الخبرة؟" أود أن أقول أن الخبرة أكثر أهمية

2 - إن الخبرة تجعلك تركز على شيء واحد تعرفه جيداً ، ثم ستكون خبيراً في هذا النوع من الأعمال التجارية في هذا المجال حيث تنمو الأعمال التجارية، كذلك تنمو وتوسيع الاعمال التجارية الأخرى في نفس المجال مع مرور الوقت والزمن

3 - ان الاعمال التجارية ستنمو وتوسيع مع مرور الوقت بسبب خبرتك ومعرفتك بها ، وستنمو الاعمال التجارية التي لها علاقة بنفس الموضوع مع مرور الوقت ، سوف يبدأ التاجر ورجل الاعمال في اكتساب المهارات والمواهب

4 - ان الكثير من الناس الذين يرثون المال من والديهم أو الكثير من الناس الذين يصيرون أغنياء فجأة بسبب اليانصيب أو لاعبي كرة القدم أو الرياضيين ، الذين ليس لديهم الخبرة في التجارة ، فهم يستثمرون أموالهم ثم يخسرون كل شيء لأن ليس لديهم الخبرة في العمل التجاري ، و يحدث الشيء نفسه للأشخاص الذين يسرقون الأموال من مكان ما ، ويحاولون استثمار الأموال في مشاريع ليست عندهم خبرة في تلك المشاريع التجارية

5 - من أجل أن تصبح ناجحاً في أي نوع من الاعمال التجارية ، يجب أن تعرف هذا العمل جيداً وأن تعرف الأسرار الصغيرة لتلك الوظيفة وهذا يأتي من الخبرة ، لهذا السبب يجب أن تعمل هناك لمدة عام على الأقل لكتسب الخبرة في هذا النوع من الاعمال التجارية

مدير البنك يعرف القليل من الأسرار عن الخدمات المصرفية ، والطبيب يعرف القليل من الأسرار عن المستشفيات ، والنادل يعرف القليل من الأسرار عن المطاعم ، لذا فإن هذه الأسرار الصغيرة مهمة للغاية.

6 - إذا كنت ترغب في البدء في أي عمل تجاري ، فعليك العمل هناك لمدة عام واحد على الأقل لمجرد الحصول على فكرة عن هذا النوع من الأعمال التجارية لكي تكتسب الخبرة ، على سبيل المثال ، إذا كنت ترغب في صنع الآيس كريم ، فعليك العمل هناك كموظف أو عامل فقط لمعرفة أسرار تلك الشركة المصنعة للأيس كريم .

الشيء نفسه إذا كنت ترغب في بناء مستشفى ، فعليك العمل كموظف في ذلك المستشفى ، إذا كنت طفلاً غنياً، فيمكنك العمل في مدينة مختلفة و بعيدة عن أصدقائك حتى لا يستهزء بك أصدقائك وذلك لاكتساب الخبرة ثم العودة وفتح مستشفى

7 - في وقت من الأوقات سألت النادل الذي أعرفه في مطعم لأنني أذهب دائمًا إلى نفس المطعم لتناول الطعام و كنت أعطيه فلوس اكراميات جيدة ، لقد سأله عن المدة أو عدد سنوات الخبرة التي يحتاجها النادل من أجل فتح مطعم بمفرده

أجاب أنه يحتاج إلى 10 سنوات على الأقل من الخبرة أو 15 عاماً ثم سأله عما سيحدث إذا كان هذا الشخص لديه سنة واحدة فقط من الخبرة ، فأجاب أن هذا يعني أنه غبي وسيفشل لأنه يجب أن يعرف أشياء أخرى غير خدمة العملاء و الزبائن ، و يجب أن يعرف كيفية شراء المنتجات واللحوم والأسماك والخبز والسلطة والخضروات

ويجب أن يشتري تلك المنتجات واللحوم والأسماك بأقل الأسعار و يجب أن تعرف من أين تشتري ومتى تشتريها وهناك العديد من الأشياء التي يجب أن يشتريها للمطعم وهناك العديد من الأشياء الأكثر تعقيداً مما تعتقد عن أعمال المطعم

8 - إن الخبرة أكثر أهمية من الفلوس ، لأنه لا يمكنك بدء عمل تجاري بدون خبرة ، ولكن هناك فرص لبدء عمل تجاري بدون فلوس ، لم يولد أحد ولديه خبرة ومعرفة في كل شيء ،

ان الناس يتعلمون فقط من خلال التجربة ، ذلك أكثر أهمية من المال هذا أمر بالغ الأهمية ، الخبرة هي أهم شيء في العمل التجاري ، فهي أكثر أهمية من أي شيء آخر ، انتي اعتبر دائمًا اي شخصا لديه خبرة هو شخص لديه كنز أو ذهب

من الافضل دائمًا أن تكون لديك كل من الخبرة والمال ، من أجل البدء في اي عمل تجاري ، لكن اختر الخبرة بدلاً من المال إذا تم منحك الخيار ، هناك الكثير من الناس الذين ورثوا الكثير من المال من والديهم أو عائلاتهم ، أو فجأة فازوا باليانصيب ، حيث فقدوا أموالهم في خلال عام أو في خلال فترة زمنية قصيرة ، هذا لأنهم لا يملكون الخبرة الكافية في مجال الأعمال التجارية .

إن الشخص الفقير الذي لديه الكثير من الخبرة فأن لديه فرصة أفضل للثراء لأنه يملك الخبرة ، اليوم، 86 ستة وثمانون في المئة من الأغنياء ولدوا فقراء ، ولكن بسبب خبرتهم وعملهم الشاق وعوامل النجاح الأخرى المكتوبة في هذا الكتاب ، أصبحوا أغنياء وناجحين .

9 - إذا أعطاك شخص ما فرصة للعمل معه في المكان المناسب أو في الشركة المناسبة ، فإن الأمر يشبه أن يعطيك شخص ما كنز من الذهب ..

10 - إذا كنت شاباً، وليس لديك خبرة كافية ، فمن الافضل دائمًا أن تسؤال الأشخاص الذين لديهم الخبرة ، أو قراءة الكتب عن الأشخاص الذين لديهم الخبرة.

11 - ان الأشخاص الأكثر نجاحاً في مجال الأعمال التجارية هم أولئك الذين يفتحون نشاطاً تجاريًا في شيء يعرفونه وعندهم خبرة فيه ، على سبيل المثال ، يجب على الطبيب فتح مستشفى أو عيادة ، ويجب على معلم المدرسة فتح مدرسة خاصة أو مؤسسة تعليمية، ويجب على النادل في المطعم فتح مطعم، ويجب على الطيار فتح مدرسة طيران، ويجب على الشرطي فتح شركة حراسات أمنية ، إذا كنت ترغب في بدء عمل تجاري ، فأنت يجب ان تبدأ نشاطاً تجاريًا حول شيء تعرفه و لديك خبره فيه .

12 - بدأت قصة دجاج كنتاكي المقلبي مع هارلاند ساندرز الذي ولد في عام 1890 ونشأ في مزرعة خارج هنرييفيل، إنديانا بالقرب من لويسفيل ، كنتاكي بأميركا ، عندما كان ساندرز في الخامسة من عمره ، توفي والده ، وهذا الذي جعل امه تضطر ان تعمل في مصنع التعليب ، و هذا جعل ساندرز ، بصفته الابن الأكبر، ان يتفرغ لرعاية شقيقه الأصغر سناً و بعد أن بلغ السابعة من عمره ، علمته والدته كيفية الطهي والطبخ ، بعد مغادرة منزل العائلة في سن الثالثة عشرة ، مر ساندرز بالعديد من المهن بنجاح متفاوت ، في عام 1930، اشتري ساندرز محطة وقود شل على طريق الولايات المتحدة 25 خارج نورث كوربين ، كنتاكي ، وهي بلدة صغيرة على حافة جبال الأ بلاش ، هنا قدم للمسافرين أولاًً أوصفات الطعام التي تعلمتها عندما كان طفلاً وهي الدجاج المقلبي وأطباق أخرى مثل شرائح اللحم ولحم الخنزير الريفي ، وبعد 4 أربع سنوات من الخدمة والخبرة من طاولة غرفة الطعام الخاصة به ، اشتري ساندرز محطة البترول الكبيرة على الجانب الآخر من الطريق وتوسيع إلى ست طاولات

13 - ان كل وظيفة أو عمل تجاري فيها القليل من الأسرار، لا أحد يعرف تلك الأسرار باستثناء أولئك الذين لديهم خبرة فيها ، هذا هو السبب في أنه من المهم أن يكون لديك عمل تجاري في شيء تعرفه ولك خبرة فيه و تعرف اسرار ذلك العمل .

14 - لا ترتكب خطأ و تبدأ مشروعًا تجاريًا بشيء لا تعرفه وليس لديك خبرة فيه ولا تعرف اسرار ذلك العمل التجاري ، ان معظم الأشخاص الذين يفشلون في العمل التجاري فهم يفشلون لأنهم يبدأون عملاً تجاريًا في شيء لا يعرفونه وليس لديهم خبرة فيه ، إنهم ببساطة يبدأون ذلك العمل التجاري بسبب الطمع ، ويعتقدون أن هناك دائمًا فلوس وارباح كثيرة في ذلك العمل التجاري ، ولكن بعد فترة يخسرون كل فلوسهم بسبب قلة الخبرة ، وهذا يؤدي إلى كارثة ، حيث يفقدون كل شيء.

15 - يجب عليك البدء في أي عمل تجاري تعرفه ولديك خبرة فيه ، ويمكنك القيام به بشكل جيد ، بمجرد أن تبدأ هذا العمل التجاري ، سوف تبدأ بمعرفة اسرار هذا العمل التجاري ومع مرور الوقت سوف تتفتح جميع الأبواب لك لاتقلق، ستكون كل الامور على مايرام و سوف تتحسن الامور مع الوقت ، أن الاعمال

التجارية سوف تتحسن هكذا ، و في غضون عامين أو ثلاثة أعوام ، قد تبدأ نوعاً آخر و مختلفاً من الأعمال التجارية المتعلقة والمرتبطة بعمالك التجاري الأول ولكن لها علاقة به ، لكن هذا العمل سيفتح لك باباً آخر ، و سوف ينمو عملك و تنمو تجارتكم ، ان عمل واحد سيؤدي الى عمل آخر في وقت لاحق ، بعد بضع سنوات ، ستكون الأعمال الأخرى سهلة بالنسبة لك لأنك اكتسبت الخبرة ، سوف تأتيك الأفكار التجارية الأخرى بسبب تجربتك ، و سوف تتجه الأمور بالنسبة لك وهذا سوف يسهم في تطور أعمالك التجارية ونجاحها.

16 - أنا متأكد من أنك عندما كنت في الصف 7 السابع أو 8 الثامن في المدرسة بأنك كنت فلماً بخصوص الذهاب إلى المدرسة الثانوية و بشأن كيفية الاستمرار والنجاح في الدراسة في المدرسة الثانوية وكذلك يمكن أن تكون فلماً بخصوص الحياة الاجتماعية و هل سيكون عندك أصدقاء في المدرسة الثانوية.

مع ذلك ربما كنت تعتقد أن الأمور ستصبح أكثر صعوبة بالنسبة لك ، بالنسبة لك في المدرسة الثانوية ، و كنت لا تعرف أنك كنت ستكون لك صداقات واصدقاء في المدرسة الثانوية أم لا ، ومع ذلك ، نأمل أن تسير الأمور بشكل جيد بالنسبة لك في المدرسة الثانوية حيث ستتحج في دروسك وسوف تكون صداقات واصدقاء

نفس العملية ستكرر نفسها عند الذهاب إلى الجامعة ، ربما تكون فلماً وتسأل نفسك عما إذا كنت تستطيع الاستمرار في الكلية أو الجامعة ، حيث ستتحمل الكثير من المسؤولية وبذل الجهد وتضطر إلى قراءة المزيد من الكتب وإجراء المزيد من الامتحانات. قد تقلق بالنسبة للناحية الاجتماعية ، وتسأل نفسك عما إذا سيكون لديك أصدقاء في الجامعة ، ولكن مع مرور الوقت سوف تنتهي الأمور بشكل جيد بالنسبة لك حيث ستتحج في الجامعة وسوف يكون لديك أصدقاء في الجامعة .

بمجرد تخرجك من الجامعة نفس الشيء قد يتكرر نفس الشعور ، حيث قد تكون قلق بشأن الاستمرار والتكيف والتعايش في العالم الحقيقي ، وتساءل عما إذا كنت ستحصل على وظيفة أو سوف يكون لديك أصدقاء في مكان عملك ، ولكن لا تقلق ، مع مرور الوقت سوف تسير الأمور على ما يرام وتحسن الأمور بالنسبة لك

كذلك نفس الشيء عندما تبدأ نشاطا تجاريأً و عملاً تجاريأً ، لا تقلق ، ولكن عليك أن تبدأ بنشاط تجاري تعرفه و عندك خبره فيه بهذا سوف تنجح الأمور بالنسبة لك في العمل التجاري و سوف تسير على ما يرام و تتحسن الامور .

17 - ان الشخص الذي لديه الخبرة يعرف كيفية اختيار الموظفين المناسبين للعمل لديه.

18 - منذ وقت طويل ، كان هناك مهندس فضاء يعمل في تصنيع الطائرات، اسمه جيمس سميث ماكدونيل الذي ولد في دنفر، كولورادو، بأميركا ، في 9 أبريل 1899 و تخرج من جامعة برينستون في عام 1921 بدرجة البكالوريوس في الفيزياء ثم حصل على درجة الماجستير في العلوم في هندسة الطيران من معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا في عام 1925. في عام 1928 ، ترك ماكدونيل شركة هوف دالاند التي كان يعمل فيها ثم أنشأ شركة جي إس ماكدونيل وشركاه ، وبمساعدة اثنين من المهندسين الآخرين ، ثم بدأ ماكدونيل في تصميم أول طائرة له باسم شركته.

لقد كان ماكدونيل يعمل لسنوات عديدة في الشركات السابقة دون الحصول على ترقية، ثم انضم إلى شركة تصنيع طائرات أخرى ولم يحصل على ترقية هناك أيضاً ، ثم ذهب إلى شركة ثالثة لتصنيع الطائرات ولم يحصل على ترقية ، و أخيراً شعر بالاحباط لأن لديه الكثير من الخبرة ولم يحصل على ترقية ، ثم في عام 1938 قرر فتح شركته الخاصة المتعلقة بإنتاج الطائرات.

ثم افترض الفلوس من زوجته وأصدقائه ، لقد كان بحاجة إلى المزيد من الفلوس من البنوك ولكن رفضت البنوك إقراضه الفلوس ، في عام 1939 غزا أدولف هتلر بولندا واندلعت الحرب العالمية الثانية ، ثم بدأت الولايات المتحدة في إنتاج المزيد من المعدات للحرب، لقد كانت هناك الكثير من الأعمال المتعلقة بصناعة الطائرات ، ثم أسس شركة ماكدونيل للطائرات ، و أخيراً وجد جيمس سميث ماكدونيل أحد البنوك التي كانت على استعداد لإقراضه الفلوس

ثم بدأ عمله ، و بدأت تجارتة في النمو و كسب الفلوس ومع مرور الزمن بذات المزيد من البنوك في اقراضه الفلوس ، و في عام 1967 ، اندمجت شركة ماكدونيل للطائرات مع شركة دوغلاس للطائرات لإنشاء شركة ماكدونيل دوغلاس ، ثم استمر في النمو ، و أخيراً صنع الكثير من الطائرات المقاتلة ، مثل الشبح (فانتوم) و سلسلة طائرات F-15 ، DC-9 ، DC-10 ، DC-18 ، لقد أصبح جيمس سميث مليارديرا حيث ان خبرته الطويلة في مجال تصنيع الطائرات هي التي ساعدته

الحكمة هنا هي أن جيمس سميث ماكدونيل بدأ عملاً متعلقاً بوظيفه وهي هندسة الطيران والفضاء حيث كان يعمل في مهنة يعرفها جيداً وعنه خبره فيها

19 - دائماً أنظر إلى خبرة الشخص ، حيث ان خبرة الشخص مثل الذهب ، يمكن لشخص صاحب خبر ما ترجمة وتحويل خبرته إلى عمل تجاري و كسب المال من تلك الخبرة. إنني دائماً أنظر إلى إن خبرة الشخص ما على أنها كنز ، لكن الكثير من الناس لا يعرفون ذلك ، بغض النظر عن الخبرة التي لديك ، فهي مثل الكنز ، قد لا تعرف مدى قيمتها ، استثمر فلوسوك في خبرتك و في شيء تعرفه ، وسوف تكسب المال ، لا تذهب بعيداً عن خبرتك والأشياء التي تعرفها ، الشيء الذي تمتلكه من الخبرة و تتقنه هو أكثر أهمية من الشيء الذي لا تعرفه ، ان المثل يقول : عصفور في اليد خير من عشرة عصافير على الشجرة .

20 - لدى الكثير من الأصدقاء الذين ليست لديهم خبرة في المطاعم ، وقد فتحوا مطاعم ، وفشلوا ، وخسروا كل فلوسهم بسبب عدم الخبرة في مجال المطاعم .

في احدى المرات استأجرت سيارة ليموزين و كنت أتحدث مع سائق الليموزين ، أخبرني أنه كان يعمل سائقاً لتوسيط الطعام في أحد المطاعم ، ثم سألت السائق عما إذا كان المطعم الذي كان يعمل فيه ناجحاً و يكسب الفلوس ، فقال إنه كان ناجحاً و يكسب الكثير من الفلوس ، ثم قال لي إن صاحب المطعم كان ناجحاً جدًا و يكسب الفلوس ، وذلك لأنّه اعتاد العمل منذ صغره في مطعم والده ، تعلم صاحب المطعم الكثير من مطعم والده و صارت عنده خبرة في مجال المطاعم ، وكذلك كان والده يعمل أيضاً في مطعم جده و صارت عنده الخبرة في المطعم ، لقد كان لدى العائلة بأكملها الكثير من الخبرة في المطعم ، إن هذا هو السبب في

أنهم كانوا يكسبون أموالاً كثيرة .

21 - ان في كل عمل تجاري ، وفي كل وظيفة ، هناك الكثير من الأسرار الصغيرة التي لا يعرفها الكثير من الناس، لكن تلك الأسرار الصغيرة مهمة جدا ، ان هذا ينطبق على أي نوع من التجارة والعمل التجاري ، وهذا هو السبب في ان التجار يعرفون أعمالهم وهذا هو السبب في أنهم يكسبون المال بينما الآخرون لا يعرفون تلك الأسرار الصغيرة ، على سبيل المثال في صناعة السينما ، دعوني أعطيكم مثالاً لشاب من إنجلترا كان اسمه روبرت بولت ، كان مهتماً بكتابة سيناريوهات مسلسلات لمحطات الراديو/ الإذاعة في ذلك الوقت ، في الثلاثينيات من القرن الماضي ، وقد كان يحاول بيع نصوصه والسيناريو إلى المحطات الإذاعية ، لكنهم لم يشتروها ، ثم ذهب روبرت بولت إلى الكلية ، ولم يتمكن من الالتحاق بالجامعة إلا لمدة عام واحد ، لأنه لم يكن لديه المال الكافي لتمويل رسومه الدراسية للسنة الثانية ، ثم أخبره والده الفقير أن يبحث عن وظيفة ، وقد كانت الوظيفة الوحيدة المتاحة له هي وظيفة ساعي بريد ، في البداية لم تعجبه وظيفته ، فقد كانت مملة جداً بالنسبة له و كان ذلك العام سيئاً جداً بالنسبة له.

بعد أن عمل في مكتب البريد لمدة عام واحد، وجمع المال، عاد إلى الكلية ، ثم بدأ يفكر في كتابة سيناريو عن الحياة اليومية لساعي البريد ، لأنه قد صارت عنده خبرة فيها ، وكان يعرف كل شيء عنها وكل صغيرة وكبيرة عنها ، وكل الأسرار عن وظيفة ساعي البريد ، وقد كتب سيناريواً ممتازاً عن هذه الوظيفة وفيه كل التفاصيل واسرار تلك الوظيفة لأنه عاش تلك الحياة ، لقد كان يعرف كيف يصف كل شيء صغير عن حياة ساعي البريد اليومية ، لأنه عاشها ، ثم تمكن من بيع نص السيناريو إلى محطة الإذاعة في إنجلترا ان هذا السيناريو جعله مشهوراً ، وقد فتحت له أبواب كثيرة لكتابة سيناريوهات و نصوص أخرى

و على مر السنين ، كتب سيناريوهات العديد من الأفلام الشهيرة مثل فلم لورانس العرب (الذي فاز بسبع جوائز أوسكار)، وفلم أمازون، الخ

الحكمة هي أن هذا الشخص ، روبرت بولت ، قام بعمل جيد في أول سيناريو بيع له وهو عن حياة ساعي البريد لأنه كان يعرف جيداً عن تلك الوظيفة ، وكان يعرف كل صغيرة

وكبيرة عن وظيفة ساعي البريد بسبب تلك الخبرة التي اكتسبها من وظيفته ، وكان يعرف تفاصيل عمل ساعي البريد.

22 - كان أحد زملائي السابقين في السكن في الجامعة USC ي العمل في مجال البناء ، وكان في كل صيف ، منذ أن كان في المدرسة الثانوية ي العمل بنفس الوظيفة في فترة الصيف وهي وظيفة عامل بناء البيوت حيث كان يساعد ويحمل الأشياء الثقيلة وقد اكتسب الخبرة مع مرور الوقت في مجال البناء والمقاولات ، وأخيراً وبعد أن أنهى دراسته الجامعية ، فتح له مكتباً في مجال أعمال البناء وبناء البيوت وقد ساعدته عائلته في انشاء المكتب، إنه الآن شخص ناجح ، و يكسب المال و يذهب دائماً في إجازات

الحكمة هنا هي أنه نظراً لأن هذا الرجل منذ أن كان شاباً صغيراً و مراهقاً كان ي العمل في مجال البناء ، فقد استمر في العمل و في البناء وهي مهنة كان على دراية بها و يعرفها جيداً ، لقد بدأ في وقت مبكر ، و تعلم الأشياء الصغيرة عن البناء.

23 - كانت هناك قصة سمعتها من صديق جيد لي من الشرق الأوسط ، القصة هي أن شاباً فقيراً اراد ان ي العمل مع تاجر في دكانه حيث سأله التاجر عما إذا كان من الممكن العمل معه في متجره ، أخبره التاجر أنه إذا اراد العمل في بيت التاجر فسوف يعطيه راتبه الكامل ، اما إذا اراد ان ي العمل في الدكان ، فسوف يعطيه نصف الراتب ، ثم سأله الصبي التاجر عن سبب وجود المزيد من المال للعمل في بيته أكثر من الدكان ، فقال له التاجر إنه إذا كان الصبي سيعمل في بيته ، فإنه لن يكتسب أي خبرة أو معرفة عن التجارة ، ولكن إذا كان سيعمل في دكانه ، فسوف يكسب خبرة في التجارة ، ويمكن أن يصبح منافساً له في يوم من الأيام. وأخيراً اختار الصبي العمل في دكان التاجر، مقابل نصف الراتب ، وأخيراً وبعد 15 خمسة عشر عاماً ، اكتسب الصبي خبرة كافية في التجارة ، وفتح العديد من الدكاكين ، وأصبح تاجرًا ناجحاً جدًا وتنافس مع التاجر الأكبر سنًا على الرغم من أن الصبي ليس لديه تعليم وليس متعلماً ، إلا أنه من خلال خبرته كان يعرف أهم الأشياء في الأعمال التجارية وهي العناصر الثلاثة - المنتج والأسعار والمكان، كان يعرف كيف يبيع المنتجات الجيدة بأسعار منخفضة، ويفتح المحلات التجارية في الأماكن المناسبة.

هذه هي الطريقة التي صنع بها ثروته وازدهرت أعماله ، لأنه بدأ يعرف جودة المنتجات التي يريدها العملاء والزبائن وصار يعرف كيف يختارها ، كما أنه صار يعرف كيفية شراء البضائع وبأي سعر يشتريها ، ثم بدأ يعرف من أين يشتري كميات كبيرة من المنتجات بأقل الأسعار وذلك حتى يتمكن من كسب المزيد من المال ، في الوقت نفسه صار يعرف كيف يحافظ على الجودة الجيدة.

24 - انني أعرف شخصاً يعمل مسؤولاً حكومياً منذ 39 عاماً ، ومع ذلك نادرًا ما أرى هذا الشخص ، في كل مرة أراه تتحدث عن النكات والقصص المضحكة حتى اعتقاد ذلك الشخص بأنني شخص غبي لأنني كنت دائمًا امزح معه ، وفي أحد الأيام ، عندما كان على وشك التقاعد، ثم سألني عن عملي ، وأخبرته أن عملي هو في مجال خدمات حقول البترول والغاز ، وقلت له إنه عمل جيد ، وان ارباحه جيدة و بالملايين

ان ذلك الشخص كان يعتقد أنه ذكي مني ، ونسى التجارب والخبرة التي لدى في عالم التجارة ، وبعد فترة قصيرة من الزمن ، قام بفتح شركة لخدمات حقول البترول والغاز ، ثم أفق كل فلوسه ومدخراته على الإيجارات وراتب الموظفين ، لقد حاول ذلك الشخص فقط تقليد عملي وان يعمل مثلي وهو لا يعلم بأني لدى تجارب وخبرة في عالم التجارة وهو ليست عنده الخبرة في التجارة والاعمال التجارية ، وبعد ثلاث سنوات ، أغلق مكتبه دون أن يحصل على دولار واحد من خدمات البترول والغاز.

25 - كان هناك شاب قد تخرج من الجامعة وكان يبحث عن وظيفة في أحد البنوك ، ولم يتمكن من العثور على وظيفة مثل جميع الشباب الآخرين الذين لم يحصلوا على وظائف في تلك السنة، ومع ذلك كان هذا الرجل يعرف أهمية الخبرة والمعرفة ، فهو شخص ذكي وفريد من نوعه ، أخبر الناس في البنك أنه على استعداد للعمل في البنك مجاناً وبدون راتب ، فقط لكي يتعلم عن طريقة عمل البنوك وكذلك للحصول على الخبرة

ثم أعطوه الفرصة للعمل مجاناً وقد اعتاد ذلك الشاب أن يأتي كل يوم في الصباح الباكر جداً، لأنه أحب وظيفته. ويريد أن يتعلم الكثير عن طريقة عمل البنوك وقد لاحظ الموظفين في البنك أنه ذكي وطموح جداً ، كان ذلك الشاب ودوداً جداً ولديه أخلاق حسنة، وكان يعمل

بعد وصار محبوباً لدى جميع الموظفين في البنك

و بعد ستة أشهر بدأ الموظفين في البنك يحبونه ، ثم عرضوا عليه وظيفة عادية براتب .
واليوم أصبح هذا الشخص مليونيراً، ويملك بنكاً مشهوراً في الشرق الأوسط، والعديد من
الشركات المالية

26 - إنني أعتبر دائمًا ان خبرة الشخص هي بمثابة كنز، ان معظم الناس لا يفهمون ذلك ،
معظم الناس لا يعرفون كيفية تحويل خبرتهم إلى كسب المال ، ان الخبرة مثل إعطاء طفل
يبلغ من العمر ثلاث سنوات قطعة من الذهب. لن يفهم الطفل أو يعرف ماذا يفعل بقطعة
الذهب ، لأنه لا يعرف كيف يبيعها أو يذهب إلى دكان يشترون فيه الذهب، إن الطفل لا يفهم
أن قطعة الذهب يمكن أن تجلب له الكثير من المال ، والتي يمكن أن تجلب له الكثير من
الآيس كريم والشوكولاتة.

27 - في كثير من الأحيان يتعلم الأطفال من العائلات الغنية التجارية التي تعمل في مجال
التجارة والأعمال التجارية ، يتعلمون أشياء عن الأعمال التجارية وعوامل النجاح في
التجارة من الآباء بشكل غير مباشر، وهؤلاء الأطفال الذين من عائلات تجارية يتعلمون عن
التجارة أكثر من الأطفال الآخرين الذين يدرسون معهم في مدارسهم

على سبيل المثال سوف يسمع الطفل أو الشاب من والده وهو يتكلم عن جاره الذي فشل في
التجارة و العمل التجاري لأنه لم تكن لديه الخبرة أو سيسمع والده يتكلم عن أهمية معرفة
الناس وال العلاقات أو احياناً يشكو والده من بعض موظفيه المتصوّص الذين يسرقون الفلوس
منه أو سوف يرى والده يعمل بجد حتى في عطلة نهاية الأسبوع أو يسمع والده وهو يتكلم
عن الصبر او كيف فقد جده أمواله ، ثم انتظر جده لعدة سنوات حتى تعافى بعد بضع سنوات
ثم بدأ في كسب المال وأصبح تاجرًا ناجحًا مرة أخرى ان كل هذه الاشياء الاساسية يتعلّمها
الطفل من والده التاجر على مدى السنين بطريقة غير مباشرة .

في كثير من الأحيان حدث لي أنه عندما أتحدث إلى بعض أصدقائي المتعلمين و خريجي
الجامعات الذين جاءوا من عائلات بسيطة وليس لها خلفية تجارية ، لاحظت أنهم لا

يعرفون الأشياء الأساسية عن العمل التجاري أو مفهوم العمل التجاري أو عوامل النجاح في العمل التجاري ، فإنهم يتحدثون فقط كما لو كانوا من كوكب مختلف ويعتقدون أن كسب المال أمر سهل

28 - يجب أن يكون لدى الأشخاص الذين لا يعرفون كيفية استخدام خبرتهم لكسب المال أن يمتلكون العوامل الأخرى للنجاح و المكتوبة في هذا الكتاب ، وذلك لأن عوامل النجاح هي الأدوات التي تساعد الناس على كسب المال.

انني أعرف سيدة في كاليفورنيا لم تحب صهرها الذي تزوج ابنتها ، لأنها جيولوجي وهي لم تحبه ، ولم يعجبها عمله وهي تعتقد ان وظيفته غير مهمة و قالت بأسهza إـنه "درس الجيولوجيا ، دراسة الصخور في الصدع" ، إنها لم تفهم أن كونه جيولوجيًـا كان شيئاً ذات قيمة عالية لأنه يستطيع العمل في شركات البترول ، إنها لا تعرف انني بدأت شخصيًـا موظف جيولوجي في شركة البترول ، وبسبب عوامل النجاح، كنت أستخدم معرفتي في الجيولوجيا وخبرتي في شركات النفط لكسب المال ، يمكن لهذا الرجل أن يكسب الكثير من المال إذا كان لديه عوامل النجاح الأخرى المذكورة في هذا الكتاب.

29 - انه بمجرد أن تبدأ عملك التجاري في السنة الأولى ، سوف يحاول بعض الأشخاص التعرف عليك للمصلحة وسيتم التعرف عليك من قبل جميع فئات المجتمع وسيحاول بعض الأشخاص اقتراض المال منك ولن يدفعوا لك فلوسك ، وسيحاول أشخاص آخرون شراء منتجات أو خدمات أخرى منك ، ولن يدفعوا لك ، لذلك ، سيحاول العديد من الأشخاص استغلالك أو خداعك أو سرقة الأموال منك حتى موظفيك سيحاولون سرقة الأموال منك. لذلك ، مع مرور الوقت، ستكون مدرگاً وحذراً ولن تكون ساذجاً وسوف تعرف كيفية التعامل مع الناس واللصوص

سوف يتم خداع شخص اخر جديد غيرك في السوق وسيتم خداعه بسهولة لأنه ليست عنده الخبرة في التعامل مع الناس واللصوص

30 - كان هناك مهندس ورث المال من عائلته ، يحب المزارع والطبيعة عندما تلقى أمواله ، قرر ترك حياته المهنية كمهندس ، وبدلاً من ذلك ذهب إلى الأعمال الزراعية ، بدأ في شراء بعض المزارع ، وبدأ في بيع الثمار، ثم وجد شركة من أوروبا كانت على استعداد لشراء الفواكه والثمار وقد بدأت عليه السعادة والحماس

ففي المرة الأولى، باع لهم كمية صغيرة من الفواكه ودفعوا له نقوده .

وفي المرة الثانية، باع لهم ثلاثة أضعاف الفواكه، ودفعوا له، وفي المرة الثالثة، باع لهم خمسة أضعاف ودفعوا له فلوسه، ولكن في المرة الرابعة، اشتروا منه كمية كبيرة جداً من الفواكه والثمار، ولم يدفعوا له فلوسه ، ودفع الرجل تكاليف النقل والتسلیم وانتهی به الأمر بخسارة كل أمواله وتقديم طلب للإفلاس. ثم ذهب الرجل إلى أوروبا للبحث عن مكتبهم، لكن لم يكن المكتب موجوداً فقد أغلق المكتب وهرب المصوّص بالمال.

31 - سمعت الكثير من القصص مثل هؤلاء المشترون الذين ليسوا امناء وليسوا صادقين فهم سيدفعون ثمن الشحنة الأولى والشحنة الثانية والشحنة الثالثة ، ولكن أي شيء يتتجاوز الشحنة الرابعة لن يدفع ، وأدى ذلك إلى خسارة العديد من أصدقائي والأشخاص الذين أعرفهم للمال، ونكسات كبيرة جداً لمهنهم التجارية

32- انشعر دائمًا بالأسف تجاه بعض الأشخاص الذين هم نوع آخر من الناس وليس لديهم خبرة في مجال الأعمال التجارية، وليس لديهم فلوس او رأس مال إنهم يقفزون دائمًا إلى الصفقات الكبيرة والمشاريع الكبيرة، وربما لا يملكون حتى 500 دولار في جيوبهم .

32 - هناك الكثير منهم قد ترى هذا الشخص في الشارع بدون خبرة وبدون فلوس قد يخبرك أنه يريد استيراد 200 سيارة وبيعها حيث أن لديه أحالم وطموح ، لكنه لا يعرف شيء عن العمل التجاري ويفتقرب إلى الخبرة

انهم يفتقرن إلى العلاقات ومعرفة الناس ، أو قد يخبرك هذا الرجل أنه يريد استيراد كميات كبيرة من بعض الأطعمة التي تكلف الملايين ، ربما سيخبرك أنه يريد بناء مصفاة بترويل

كبيرة في أمريكا الجنوبية أو آسيا، والتي ستكلف المليارات. هذه الأنواع من الناس تضيع أشهرًا عديدة أو سنوات عديدة من وقتهم، دون أن يكسبوا دولارًا واحدًا ، في كثير من الأحيان يقتربون مني ويحاولون التعرف علي ثم العمل معي، ومع ذلك ، أرفضهم لأنهم ليست لديهم الخبرة في العمل التجاري أو كسب المال انهم يقومون دائمًا بتضييع وقتي المشكلة مع هؤلاء الأشخاص هي:

1 - إنهم ليسوا صبورين دائمًا ما يكونون في عجلة من أمرهم، فهم يريدون كسب المال بسرعة

2 - لا توجد لديهم خبرة لأي نوع من الأعمال التجارية.

في عالم التجارة عليك أن تبدأ من البداية و بعد سنوات طويلة من الخبرة سوف تصبح تاجراً ، يمكن للطبيب في المستشفى أن يكون له عمله الخاص ويفتح مستشفى خاص به ، يمكن لمعلم المدرسة، بعد سنوات طويلة من الخبرة، فتح مدرسة خاصة. يمكن للنادل في المطعم بعد سنوات طويلة من الخبرة فتح مطعم. كذلك يمكن للطيار، بعد سنوات عديدة من الخبرة، فتح مدرسة لتعليم الطيران. لكن هناك اناس يريدون أن يبدأوا من القمة حيث إنهم لا يؤمنون بالخبرة ، بل يعتقدون فقط أنهم ذكياء.

3 - انه ليست لديهم علاقات او معرفة للناس المهمين .

4 - ليست لديهم أية عوامل نجاح اخرى مذكورة في هذا الكتاب.

5 - إنهم طماعون ولديهم حلم بأنهم سينجحون يومًا ما من خلال ضربة حظ أن هذا لن يحدث أبداً

6 - إنهم يتبعون الأوهام والخيال وغير واقعيين .

7 - إن هؤلاء الناس جاهلون وسطحيون ، ليست لديهم معرفة بالتجارة و ليس لديهم الخبرة ولا التفاصيل أو الأشياء الصغيرة حول العمل التجاري الذي يحاولون القيام به الذي ، هذا لأنهم لم يعملاً أبداً في الوظيفة التي يحاولون القيام بها لسوء الحظ ، قد يكون البعض محامين في سن التقاعد وقد تقاعدوا من اعمالهم ، أو معلمين متقاعدين، وليس لديهم أي خبرة في مجال الأعمال التجارية و يريدون العمل في مجال تجاري غير عن وظائفهم السابقة انهم يذهبون إلى شركات جديدة كبيرة لا علاقة لها بحياتهم المهنية، يعتقدون أنهم يعرفون كل شيء، لكن في الواقع، لا يعرفون سوى القليل عن كل شيء ، هؤلاء الناس ببساطة يتبعون اتجاهًا خاطئً

إذا رأى هؤلاء الناس نجاحاً في النفط والغاز لدى بعض الناس فسوف يحاولون الدخول في هذا المجال مع انهم لا يعرفون اي شيء عنه، أو يقفزون فجأة إلى بيع الأسماك ، وفي الشهر الثاني سيحاولون بيع الدجاج واللحوم وفي الشهر الثالث سيحاولون الدخول في بيع كميات كبيرة من الطعام ، وبعد خمسة أشهر سيحاولون الدخول في مجال بيع السيارات، وبعد سبعة أشهر سيحاولون الدخول في مجال الأدوية والرعاية الصحية، وبعد عشرة أشهر سيحاولون الدخول مجال بيع الفولاذ والذهب والأسهم.

سيقف هؤلاء الأشخاص من شركة إلى أخرى، ويبحثون عن الفرص ويعتقدون أنهم يمكن أن يكونوا ناجحين مثل الآخرين ذوي الخبرة، المشكلة مع هؤلاء الناس هي أن لديهم غرور ولا يريدون أن يبدأوا من البداية. إنه تماماً مثل الطالب الذي ينقطع عن الصف7السابع ويبداً في خداع نفسه، والالتحاق بالجامعة بعد بضع سنوات، سيدرك هذا الشخص أن جميع أصدقاء طفولته في الجامعة سوف يحلم بعد ذلك بالذهاب إلى جامعة كبيرة مثل هارفارد

لذلك، لن تناح لشخص من هذا القبيل فرصة للقبول في جامعة هارفارد ومع ذلك، بسبب غروره، فإن شخصاً مثله لن يرحب في البدء من البداية، إذا افترضت افتراضياً أنه تم قبوله في جامعة هارفارد، فلن يتمكن من الاستمرار في جامعة هارفارد

لن يتمكن من كتابة البحث أو إجراء الامتحانات في جامعة هارفارد. انه يفتقر إلى البداءيات المهمة والاساسيات المهمة للدراسة مثل بقية الطلبة كذلك ليست لديه الخبرة والتعليم المبدئي والخلفية القوية الازمة مثل بقية الطلاب حتى انه لن تكون لديه صداقات مع الطلاب من الناحية الاجتماعية ، لا يمكنه التوافق مع الطلاب في جامعة هارفارد، لأن الطلاب الآخرين سيلاحظون انه بان عقليته مختلفة جدا عنهم او انه مختلف عقليا .

33 - الحكمة هنا هي أنه لا ينبغي عليك الخروج من نطاق عملك و تعمل في مجالات لا تتعلق بخبرتك ، حيث لا تملك خبرة فيها و يجب عليك القيام بعمل تجاري في شيء تعرفه و عندك خبرة فيه

34 - عند القيام بمشروع تجاري جديد يجب استئجار شركة دراسات مالية لمعرفة ما إذا

كان المشروع الذي يستثمرونه ناجح و ذا جدوى اقتصادية ، وهل يمكنهم كسب المال من ذلك المشروع ام ان المشروع غير ناجح

35 - يرغب بعض الشباب في استثمار أعمالهم التجارية في بلد آخر، أو استثمار أموالهم في بلد آخر، لأنهم يعتقدون أنه أسهل، تماماً مثل المثل الذي يقول : دائماً العشب أكثر اخضراراً على الجانب الآخر

ان هؤلاء الشباب ليسوا ناجحين لانه ليست لديهم عوامل النجاح الأخرى المكتوبة في هذا الكتاب لهذا السبب فهم يفشلون

إنهم لا يعرفون القوانين وشروط التجارة في البلد الآخر، كذلك فهم لا يعرفون ثقافة البلد الآخر، ليس لديهم الأشخاص المناسبين، و ليست لديهم علاقات او معرفة بالناس المهمين ، ثم يفشلون ويخسرون أموالهم

36 - لكل عمل تجاري هناك خطوات يجب عليك اتخاذها ، الخطوة الأولى هي معرفة ما يريده عميلك أو زبونك ، و معرفة نوع الخدمات التي يريدونها، وليس ما تريده انت أو يعجبك انت ، و يجب أن تفك في ما يريده العميل والزبون

يقول المثل : لكي تصطاد السمكة أعط السمكة ما تحب أن تأكله، وليس ما تريده انت أن تأكله.

على سبيل المثال، قد يكون هناك شاباً غنياً يقيم في فنادق خمس نجوم ، ويرغب في فتح فندق خمس نجوم ولكنه يجب أن يفكر في الناس الآخرين وما تسمح به امكانياتهم المالية ربما يكون بناء فندق ثلات نجوم أو فندق ذو نجمتين هو المشروع الأفضل والأكثر نجاحاً، لأن الكثير من الناس لا يملكون المال للإقامة في فندق خمس نجوم.

37 - في كل عمل تجاري هناك خطوات يجب عليك اتخاذها ، يجب أن يكون لديك تخطيط

ان معظم الشباب ليست لديهم الخطط ولا الخطوات والتفاصيل للخطوات الواجب فعلها في العمل التجاري ، هذا هو السبب في أنهم يخسرون المال في مشروعهم الأول على سبيل المثال، تخيل أن هناك شخصاً وجد خريطة للذهب المخفي خلال القرن التاسع عشر ، في هذه الحالة، يجب أن يكون لديه خطة جيدة لها واتباع الخطوات ، على سبيل المثال ، الخطوة الأولى هي العثور على الذهب ، الخطوة الثانية هي العثور على الخيول والبغال لحمل الذهب.

وفي ذلك الوقت، كان يعتمد على العثور على البغال، لذلك قد يبقى لبضعة أيام للبغال والخيول ان معظم الشباب يفكرون في الخطوة الاولى فقط وهي خطوة الحصول على الذهب ولا يفكرون في الخطوات الاخرى بالتفصيل : مثل نقل الذهب وتخزينه وبيعه اما الخطوة الثالثة فهي العثور على قارب لوضع الذهب فيه لعبور النهر قد يضطر إلى الانتظار الى بضعة أيام، ربما على افتراض أن القارب سيكون هناك كل يوم. الخطوة الرابعة هي العودة إلى منزله أو قريته، وإخفاء الذهب في مكان آمن. مكان جيد وآمن للذهب. الخطوة الخامسة هي العثور على الأشخاص المناسبين والصادقين الذين سيدفعون له المال مقابل الذهب

38 - عندما كنت شاباً، كنت مثل معظم الشباب ، كانت لدى أحلام بسيطة ، و كان حلمي أن أفتح مطعم وان اكون صاحب مطعم ، فقد اعتقدت أنه عمل سهل وبسيط وليس معقداً كان تفكيري مثل الشباب الآخرين الذين يفكرون في فتح مطعم ، في عام 1976، كنت أزور أصدقائي في مدينة سان دييغو ، كاليفورنيا

اعتقدت أن أذهب معهم إلى مطعم JACK IN THE BOX في وقت متأخر من الليل ، كنا نجلس ونأكل همبرغر الجبن الذي مع حلقات البصل ، في ليلة باردة وممطرة ، كنا نستمع ونراقب المطر بينما كنت أتحدث إلى أصدقائي وأنا أتنوّق البرجر الساخن والذي وحلقات البصل المقرمشة ، و قلت لنفسي إنه يجب أن أفتح مطعماً مثل JACK IN THE BOX ، وان اعمل مثل قائمة الطعام التي موجودة في ذلك المطعم في عام 1977 كنت أذهب إلى الجبال العالية للتزلج على الجليد كنا نتوقف في مطعم

ماكدونالدز في وسط صحراء موجابي MOJAVE - كاليفورنيا في ليلة باردة ، في ذلك الوقت ، كان مذاق الهامبرغر الساخن في ماكدونالدز لذيلاً جدًا ، وخاصةً في الليلة الباردة كان لذيلاً جدًا ، في عام 1978 ، بدأت في الذهاب إلى مطعم يدعى TOMMYS همبرغر بالقرب من وسط ومركز مدينة لوس أنجلوس

كان المكان دائمًا ممتلئًا ومزدحماً ، كان هناك الكثير من المشاهير والممثلين يأكلون في المطعم ، لقد اعجبت بالأكل في ذلك المطعم ومع مرور السنوات راودني حلم بفتح مطعم يمكن أن يجذب العديد من الناس والمشاهير في نفس الوقت

في عام 1980 ، ذهبت إلى جزر الهاواي مع صديقي جون وقد كنا نأكل طعامًا صحيًا سندويشات التونة في مطعم يقدم سمك التونة فقد كان طعامًا صحيًا جدًا .
أنني دائمًا أحب جزر الهاواي لأن هناك العديد من الأنشطة التي يمكن للناس الاستمتاع بها مع الحفاظ على صحتهم

على سبيل المثال ، التزلج على الماء أو الغوص في أعماق البحار أو الرياضات المائية الأخرى أو المشي ليلاً بالقرب من شاطئ البحر للاستمتاع إلى صوت تلاطم الأمواج في البحر ، حيث كان المكان المناسب للاستمتاع والتمتع بحياة صحية .
كانت جزر الهاواي المكان المثالي للحصول على مطاعم تونة صحية في كل جزيرة من جزر هاواي

و في عام 1984 ، بدأت في الذهاب مع صديقائي إلى مقهى هارد روك HARD ROCK في مدينة لوس أنجلوس وقد لاحظت أن جميع الشباب يحبون التجمع هناك وان الكثير من الشباب أيضًا يشترون قمصانًا وقبعات تحمل اسم مقهى هارد روك .
سألت نفسي لماذا لم أفتح مطعمًا يقدم طعامًا جيدًا وفي نفس الوقت يمكنه بيع البضائع قمصان وقبعات ، مما يزيد الارباح وكسب المزيد من المال

في عام 1990 ، بدأت في المشي على طول الشاطئ في نيوبورت بيتش NEWPORT كاليفورنيا ، وتناولت الهامبرغر على الشاطئ ، اعتقدت أن أكل الهامبرغر أثناء مشاهدة الأمواج الجميلة في عند شاطئ البحر ، والغيوم الجميلة في السماء ، ثم جائتني الفكرة و

قلت لنفسي ان اعمل مطاعم هامبرغر على شاطئ البحر لأن وجود العديد من مطاعم الهامبرغر على طول شواطئ كاليفورنيا سيؤدي إلى أعمال تجارية جيدة وربح جيد للغاية في عام 1993 سافرت من كاليفورنيا إلى لويزيانا لزيارة صديق لي ، هناك ذهبنا إلى مكان جميل وفريد من نوعه حيث لديهم الكعك والقهوة مذاق الكعك DONUTS ومذاق القهوة هناك فريد من نوعه، والمكان مزدحم جدا وارباحه خالية.

جاءتني فكرة انشاء شيء فريد من نوعه وسهل تطبيقه، هناك سمعت أن كل من يذهب إلى لويزيانا يجب أن يذهب إلى هذا المكان ، ثم سألت نفسي لماذا لا اعمل عمل تجاري يسهل تطبيقه ، فمن السهل جدًا تحضير الكعك والقهوة ، في عام 1997 ، لاحظت أن بعض أصدقائي يحبون مطعم تشيز كيك CHEESE CAKE ، في لوس أنجلوس ، أحببت بالقوانين الكبيرة وأنها مزدحمة دائمًا ، كانت لدي فكرة أن يكون لدي مطعم من هذا القبيل مع قائمة طعام كبيرة، بحيث يمكن أن يكون دائمًا مزدحًا

في عام 2000، وعام 2001، اعتدت على الذهاب دائمًا إلى مطعم in&out في مدينة إيرفайн IRVINE ، كاليفورنيا ، لقد كنت دائمًا اذهب إلى هناك وان هذا المكان مزدحم دائمًا بالطلاب الذين يحبون الهامبرغر المزدحم. ثم جاءتني الفكرة، لماذا لا اعمل مطعم همبرغر لذذ مشابه لبرغر in&out ، ويكون موقعه بجانب كل جامعة في كاليفورنيا ، من خلال القيام بذلك ، يمكنني كسب المزيد من المال

اليوم، عندما أفك في هذه الأفكار، أضحك فقط واقول لنفسي أنتي سعيد لأنني لم افتح لي مطعم او سلسلة مطاعم لأن هذا العمل لا يصلح لي ، فأنا لم تكن لدي خبرة الطبخ، أو خبرة العمل في المطاعم

39 - الحكمة هنا هي أنه ليست كل الأشياء التي تحبها يمكنك القيام بها قد تحب ان تأكل الهامبرغر، لكنك لا تعرف كيفية طهي الهامبرغر، ربما تحب قيادة السيارات ، لكن لا يمكنك أن تكون سائق سيارة أجرة

يتطلب العمل كسائق سيارة أجرة الكثير من الصبر والعمل الجاد ، وهو ما لا يفعله الكثير

من الناس ، ربما تحب مشاهدة الأفلام ، لكن لا يمكنك العمل كممثل لأنك تفتقر إلى موهبة التمثيل ، كذلك ربما لا يمكنك إنتاج فيلم سينمائي لأنك تفتقر إلى الأموال والخبرة ، ربما ، تحب مشاهدة كرة القدم على شاشة التلفزيون ولكن لا يمكنك أن تكون لاعب كرة قدم محترف 40 - في كل مرة تبدأ فيها عملك التجاري ، ليس من المؤكد أن المشروع الأول أو المشروع الثاني في حياتك سيكسب الفلوس ولكن مع ذلك ، سوف تكتسب الخبرة ، كان مشروعك الأول يتعلق بالمتزهات AMUSEMENT PARK ، لقد بذلت جهداً كبيراً من أجل ذلك فقد بعث سيارتي الرياضية الفارهة لتمويل مشروعك الأول ، ولكن بعد ذلك ، فشل مشروعك.

كنت مكتئباً حقاً في تلك السنة ، ولكنني لم اكن نادماً عليه حيث اكتسبت شيئاً مهماً حيث كسبت الخبرة من مشروعك الأول وأدركت أنني بحاجة إلى تخطيط أقوى بكثير وبالصدفة حصلت على العديد من العلاقات ومعرفة الناس المهمين عندما افکر بالماضي ، اشعر أنني سعيد بأن محاولتي في مشروعك الأول التي فشلت ، كوني وجدت هناك أشياء إيجابية جداً حيث اكتسبت الكثير من العلاقات ومعرفة الناس المهمين ، مما ساعدني لبقية حياتي ، على سبيل المثال ، في مشروعك الأول ، كنت أخطط لكسب المال ، ولكنني كسبت العلاقات ومعرفة الناس المهمين

ثم تذكرت ما قاله صديقي في بعض الأحيان عن الحياة إنك عندما تزرع التفاح تحصل على البرتقال ، وعندما تزرع البطاطس ، تحصل على البصل

اما مشروعك الثاني فكان يتعلق بالنشر ، لقد كسبت القليل من المال ، ليس بالقدر الذي كنت أحلم به او اطمح اليه ، ولكن مشروعك الثاني فتح لي الباب للقاء أشخاص آخرين بالصدفة ، ومهد لي الطريق لعلاقات كثيرة . وصارت لي علاقات مع اشخاص آخرين وكثيرين وصارت لي خبرة في هذه المسائل في كل من النشر والأشياء والامور المتعلقة بالنشر هنا ، أردت ان اردد كلام صديقي الذي قال في الحياة تحصل على أشياء غير متوقعة وتحصل على أشياء غير متوقعة ، إنه مثل زراعة التفاح ، والحصول على البرتقال ، وعندما تزرع البطاطا ، تحصل على البصل

41 - ان مفتاح النجاح هو معرفة عملك و يجب أن تعرف عملك جيداً ، كلما زادت معرفتك

وخبرتك ، زادت فرص نجاحك في عملك

ان المعرفة تأتي من الخبرة على مدى فترة طويلة من الزمن ، ان الكثير من الناس يفشلون في العمل التجاري لأنهم يستثمرون الأموال في عمل تجاري لا يعرفونه ، وليس لديهم أية معرفة به وكذلك ليست لديهم خبرة في هذا العمل التجاري ، بل يفعلون ذلك فقط بناءً على الأحلام والخيال

42 - ان الخبرة تجعلك تركز على شيء واحد تعرفه ومع مرور الوقت سوف تكون خبيراً وناجحاً في العمل التجاري وعلى المدى الطويل ، سوف ينمو عملك التجاري وستكتسب ارباح ، عندما يبدأ التجار أو رجل الاعمال عمله التجاري ، يبدأ في اكتساب المهارات والمواهب ، لذلك مع مرور الوقت، سيكون لديه معرفة عميقة وسيعرف كل صغيرة وكبيرة في العمل التجاري و سوف يحصل على مجموعة كبيرة من المهارات والخبرة في هذا العمل التجاري .

43 - هناك طريقة أخرى لكي تتعلم كيفية اكتساب المال والتجارة ، وهي أن تبدأ بمشروع صغير ، على سبيل المثال، بيع الشامبو في الجامعة ، فقط لأكتساب الخبرة في التجارة والحصول على الاحساس والشعور بكيفية العمل التجاري و كسب المال وسوف تتعلم طريقة كسب المال وطريقة خسارة المال بكمية صغيرة وهذا سوف تكون المخاطرة قليلة في هذه المشاريع الصغيرة و البسيطة ، و من خلال القيام بذلك ، سوف تتعلم مهنة كسب المال وسوف تكتسب أيضاً الثقة بالنفس.

44 - كان هناك صبي يبلغ من العمر 12 عاماً انتهى به الأمر بالعمل في شركة لتصنيع الشوكولاتة ، من خلال العمل هناك لسنوات عديدة ، اكتسب الخبرة في البداية، لم تعجبه وظيفته ولكن بعد بضع سنوات بدأ في إنشاء شركة لتصنيع الشوكولاتة.

اليوم، صارت هذه الشركة إمبراطورية بقيمة 21 مليار دولار تسمى هيرشيس HERSHYS وهي أكبر مصنع للشوكولاتة في العالم

ان الحكمة هنا هي أن السبب وراء نجاحه انه كان يعمل في صناعة الشوكولاتة لسنوات عديدة وبعد ذلك اكتسب الخبرة وكان يعرف كل صغيرة وكبيرة عن صنع الشوكولاتة

45 - هناك العديد من الأشخاص الذين يحبون تناول الطعام في المطاعم لكنهم لم يعملا

أبداً نادلين أو طهاء في المطاعم لذلك فهم لا يعرفون شيئاً عن عمل المطاعم ، لذلك عندما بدأوا في فتح مطعم ، فشلوا لأنهم لا يعرفون شيئاً عن عمل المطاعم ، ليست لديهم الخبرة ، لأنهم لم يعملاً أبداً كنادلين أو طهاء في مطعم

46 - ان أفضل طريقة لمعرفة تجارة عمل المطاعم ومعرفة سر هذه المهنة هي ان تعمل وتشتغل هناك في المطعم اولاً بأية وظيفة كانت

47 - الحكمة هنا هي أن المهارة والمعرفة تأتيان من الخبرة وتنفيذ مهاراتك ومعرفتك مما يجعل الخبرة مهمة جداً لن تكون لديك المهارات والمواهب في مجال الأعمال التجارية دون خبرة

48 - يبدأ كل مشروع تجاري أو عمل تجاري بفكرة ولكن أفضل فكرة هي عندما تكون لديك الخبرة بناءً على خبرتك العملية التي عملت بها في ذلك العمل التجاري

6 - الفصل السادس

العمل الجاد

1 - ان العمل الجاد والمثابرة في العمل هو مفتاح النجاح ، ويجب أن تكرس كل عملك ووقتك لعملك ، ويجب أن تركز بالكامل على عملك التجاري وان لا تفكر في اشياء اخرى ليست لها علاقة بالعمل التجاري ، لأن هناك بعض الناس الذين يكرسون وقتهم لرياضة الحياة الاجتماعية ويعتمدون على موظفيهم وغيرهم لمساعدتهم ولهذا فهم يخسرون ويفشلون في التجارة

إذا كنت تريد أن تكون ناجحا في التجارة ، فيجب عليك القيام بالعمل التجاري بنفسك و لا تعتمد كليا على الآخرين.

في بعض الأحيان يسرق الموظفون الأموال من شركاتهم أو من أصحاب الأعمال لأن أصحاب الشركات والمتجار لا يداومون في اعمالهم وغير حاضرين في مكاتبهم .

رجل الأعمال الناجح هو الشخص الذي يعمل 7 سبعة أيام في الأسبوع ، على مدار 24 ساعة في اليوم.

2 - معظم الناس يريدون الحصول على الفلوس بالطريقة السهلة وهذا الشيء خطأ لأنه لا توجد طريقة سهلة للحصول على الفلوس و كسب المال

3 - يجب أن تضغط على نفسك وتستمر في العمل حتى لو كنت في مزاج سيء وحدث لك امر طارئ

4 - انني أعرف الكثير من الناس الذين لديهم فرص أفضل مني لكسب المال لكون ظروفهم المحيطة بهم افضل من ظروفي ولكنهم كسالى ولا يحبون العمل كثيرا إنهم يريدون الحصول على الفلوس بالطريقة السهلة حيث لا توجد طريقة سهلة لكسب الفلوس لقد حاولت مساعدة بعض الناس عدة مرات ومنهم الفرصة لكسب المال ولكن هؤلاء الناس لا يسمعون الكلام ، إنهم ببساطة كسالى ، ان الكسل في كثير من الأحيان هو سبب الفقر.

5 - لقد طلب مني الكثير من الناس ان اساعدهم ، واشتكوا من أن دخلهم منخفض جداً ، وأنهم بحاجة إلى زيادة دخلهم والمزيد من المال لرغبة مصاريفهم اليومية ، لقد حاولت مساعدتهم من خلال شرحني وارشادي لهم على طريقة كسب المال ، ومع ذلك لم ينجح الأمر ، إنهم يحبون فقط كسب المال وليس العمل بجد من أجل اكتساب المال ، انه بدون العمل الجاد لن يحدث شيء

6 - في احدى المرات طلب مني شخص فقير أعرفه جيداً ان اساعدته على كسب المال منذ فترة طويلة ذات مرة وقد عطفت عليه واردت مساعدته وهو ليست لديه خبرة في اي شيء ان الشيء الوحيد الذي لديه هو العلاقات ومعرفة بعض الناس المهمين ، ثم سألت ما هو تخصصه وتساءلت عما إذا كان بإمكانه مساعدتي ، أخبرني أنه يعرف رجل أعمال مهم جداً وأنه يمكنه عمل اجتماع لي مع ذلك الشخص المهم بعد أن وافقت ، أخبرني أنه يمكننا أن نلتقي في الليلة التالية ، عندما اتصلت بهذا الشخص الفقير ، أخبرني أنه مشغول وذاهب إلى صالة الألعاب الرياضية

كان هذا رده المتكرر بعد أن اتصلت به لم أتمكن أبداً من مقابلة رجل الأعمال بسبب ذهاب ذلك الشخص الفقير أحياناً إلى صالة الألعاب الرياضية وأحياناً أخرى الذهاب إلى دار السينما أو صالون الحلاقة لقص شعره ، ابني عندما أكون جاهزاً له فهو ليس جاهز ، انه لا يريد ان يضحي بوقته و في كل مرة اتصل به ، كان لديه عذر مختلف لعدم رؤيتي كان لدى هذا الشخص العديد من الفرص لكسب المال لكنه اضاعها

ان كسله هو السبب في أنه لا يزال فقيراً اليوم. هناك الكثير من الناس مثل هذا الشخص الذين لا يستغلون الفرص التي تأتيهم ، و هذه الأنواع من الناس غير ملتزمة وكسولة ولا يريدون التضحية

7 - ان وقتي ثمين وليس لدى الكثير من الوقت لأقضيه مع هؤلاء الكسالى ومع ذلك، عندما يطلب الناس المساعدة ، أحاول العثور على الوقت وأخبرهم أنني سأتصل بهم في المستقبل القريب أقابلهم لأريهم كيفية كسب المال

عندما أتصل بهؤلاء الناس، يكون لديهم دائمًا عذر لعدم رؤيتي ، سواء كانوا يخططون للذهاب إلى السينما أو ممارسة الرياضة في صالة الألعاب الرياضية أو الذهاب إلى الحلاق لقص شعرهم، فهم دائمًا مشغولون بأمور تافهة لأن المثل يقول : لا يمكن للشخص حمل اثنان من الصخون في يد واحدة ، إما أن يكون الشخص مشغول بالعمل وكسب المال، أو يكون مشغول بأشياء أخرى تافهة

8 - أظهرت دراسة أن 86 ستة وثمانون في المائة من الأثرياء قد ولدوا فقراء ، لقد عمل معظمهم بجد للوصول إلى مستوى الاغنياء الذي هم عليه الآن ان المقابلات التي عملوها مع الأشخاص الأكثر نجاحاً في الأعمال التجارية تقول نفس الشيء ، ان الاغنياء يقولون إنهم عملوا بجد للوصول إلى المستوى الذي هم فيه الان حيث ركز الكثير من هؤلاء الأشخاص بشكل كامل على عملهم ومهنتهم ، وأحياناً يتဂاھلون حتى صحتهم ورفاهيتهم

9 - في أشياء أخرى، بصرف النظر عن الأعمال التجارية ، كان الكثير من الأشخاص الناجحين في التاريخ يعملون بجد ، ويعملون طوال اليوم وطوال الليل على سبيل المثال ، نابليون الامبراطور الفرنسي ، كان يعمل بجد وعمل متواصل لمدة عشرون ساعة في اليوم ، كذلك الكثير من المخرجين والمنتجين الناجحين في هوليوود يعملون بجد وعمل متواصل لساعات طويلة يوميا

10 - انه عندما تعمل بجد وبعمل متواصل في مجال الأعمال التجارية ، سوف تتعلم الكثير وسوف تكتسب الخبرة في التجارة و كلما طالت ساعات عملك ، زادت خبرتك ، وسوف يحترمك موظفوك أيضاً أكثر ، مع العلم أن الموظفين دائماً يحترمون رئيسهم الذي يعمل بجد و لساعات طويلة و عندما تعمل بجد سوف تكون لديك فرص أفضل لتحسين عملك التجاري ، ومنتجاتك وخدماتك ، وتحسين شركتك ، وطبعاً كسب المزيد من المال .

11 - عندما تعمل بجد ولساعات طويلة في مجال الأعمال التجارية وتتوارد على رأس عملك تكون هناك فرص أقل لسرقة الموظفين للمال ، وغيرهم من الأشخاص الذين يستفيدون من شركتك بطريقة النصب والاحتيال

يعرف الموظفون في الشركات الكبرى كيفية سرقة الأموال بمجرد اكتسابهم الخبرة الكافية.

12 - أحد أصدقائي يملك مطعمًا و عندما يكون موجودًا في المطعم ، يكون هناك ربح أكثر مما هو عليه و عندما يكون بعيدًا يسرق موظفوه الفلوس، وفي النهايةأغلق المطعم ، وذلك لأن لم يكن لديه الوقت الكافي ليكون هناك طوال الوقت ، صديق آخر لي من غلينديل GLENDALE كاليفورنيا ، كان ابوه يمتلك خمسة مطاعم في نفس الوقت ، لم يكن لديه الوقت للأشراف و إدارة ال 5 خمسة مطاعم في نفس الوقت

أغلق مطاعمه لأن موظفيه كانوا يسرقون المال أيضًا ، ينطبق هذا على العديد من الشركات الأخرى ، وليس فقط المطاعم ، كلما زادت عدد ساعات عملك التجاري واستثمرت وقتك في الدوام في عملك التجاري ، قل احتمال قيام موظفيك بالسرقة والاحتيال عليك

13 - كنت أتناول العشاء ذات مرة مع أحد أصدقائي وهو مهندس كنت أشكوا له من أنني مشغول دائمًا وليس لدي وقت ولكن كالعادة المهندسين والموظفيين لا يعرفون شيء عن حياة التجار و رجال الاعمال ، أخبرني انه يعتقد أن رجال الأعمال والتجار لديهم الكثير من وقت الفراغ ، وذلك لأنه دائمًا عندما يشاهد الأفلام السينمائية يرى ان رجال الاعمال يملكون يخوت وهم دائمًا محاطين بالبنات على تلك اليخوت الكبيرة

لقد صرحت من كلامه فهو لا يعرف بأنه عندما يتم إنتاج فيلم سينمائي ، فإن المنتج وكاتب السيناريو في الفيلم يريدون أن يعرف الجمهور والمشاهدين أن ذلك الشخص في الفيلم هو شخص غني جدا و ملiardir ، و أفضل طريقة لإظهار تلك الشخصية الغنية هو انه يسكن في قصر كبير أو يملك يخت فاخر ، لأن معظم رواد السينما إما شباب تقل أعمارهم عن 24 عامًا ، أو مراهقون اعمارهم في سن 16 عامًا و أفضل طريقة لإخبار هؤلاء الناس أن شخصًا ما غني ، هي اظهار طريقة حياتهم الفخمة

عندما كنت آخذ دروسًا وحصلت على كتابة السيناريو للأفلام السينمائية عند دراستي للسينما في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، كانت هناك متطلبات تضمنت كتابة سيناريو للمشاهدين و للجمهور يفهمها الجمهور وتكون القصص مثيرة تشجع المشاهدين ، على سبيل المثال ، ملiardir يقيم حفلة كبيرة على يخت

14 - رأيت ذات مرة البرنامج الامريكي 60 ستون دقيقة في فترة الثمانينيات ، كان الأمر يتعلّق بجزر المالديف ، وهي دولة تقع في المحيط الهندي ، لقد كان برنامج 60 دقيقة يتحدث عن حقيقة أن الجزر كانت جميلة جدًا وأنه لم يكن هناك سوى سيارتين في البلاد في ذلك الوقت، وأن سجنهم عبارة عن جزيرة ، وفي البرنامج عملوا مقابلة مع شخص ألماني، كان في السجن لمدة 17 عامًا ، قال إنه سعيد جدًا في السجن، وأنه لا يريد مغادرة السجن للعودة إلى ألمانيا ، قال إنه سعيد جدًا في جزيرة السجن هذه، لأن السجن والجزيرة بالنسبة له مثل الجنة فقد كان يسبح في البحر كل يوم ، ويمارس الرياضة ويركض كل يوم ، ويستلقي في الشمس ، وله أصدقاء جيدون يتحدث كل يوم في تلك الجزيرة ، ولكن لسوء حظه قضى مدة عقوبته 17 عاماً والآن سيضطر إلى العودة إلى بلده ألمانيا وهو لا يريد العودة إلى ألمانيا بل يريد أن يبقى في جزر المالديف .

الحكمة هنا هي أن بعض الناس سعداء بما يفعلونه حتى في السجن بينما الآخرين قد يعتقدون بأنه شخص غير سعيد كونه في السجن والسجن يعتبر شيء سيء بينما ذلك الشخص الألماني كان سعيداً في تلك الجزيرة السجن ، والشيء نفسه مع التاجر أو رجل الأعمال ، فهو سعيد بالعمل الجاد والمتواصل ويستمتع بعمله لأنه يحب عمله ويعتقد أنه ممتع جدا بينما الآخرين يعتقدون أن التاجر حياته مملة بسبب عمله المتواصل ولكنه سعيداً بعمله وبما يقوم به .

15 - في العادة ، لن يتوقف رجال الأعمال أبداً للاستمتاع والراحة فهم دائماً في عمل متواصل فهم لن يتوقف لشم رائحة الورود ، الغالبية من رجال الأعمال طموحة ومدفوعة بأهدافها وطمعها. يقولون أنه بعد أن نصل إلى أهدافنا، سنتوقف عن المتواصل لشم رائحة الورود والترفية عن النفس ، يقولون أنه بعد ثلاث سنوات سنصل إلى أهدافنا، ثم نرفعه عن أنفسنا .

لسوء الحظ، ومع ذلك، في كثير من الأحيان يستغرق الأمر أكثر من 3 سنوات أو حتى 10 سنوات للوصول إلى أهدافهم. هذا هو السبب في أن رجال الأعمال مشغولون دائمًا على مدار 24 ساعة في اليوم، سبعة أيام في الأسبوع.

16 - أن هناك نوع آخر من رجال الأعمال الذين لديهم ديون ومشاكل مالية ويعملون بجد ، ويقودهم القلق ، وهم قلقون للغاية بشأن مشاكل ديونهم المالية ، إنهم يريدون حل مشاكلهم وسيقول هذا النوع من رجال الأعمال لأصدقائه: "سأتوقف عن العمل المتواصل للترفيه عن النفس وشم رائحة الورود بعد أن أحل مشاكله ."

لسوء الحظ، قد يستغرق الأمر 5 سنوات، أو 10 سنوات لحل مشاكله. لذلك، هذا هو السبب في أنه يعمل بجد وعمل متواصل

17 - منذ طفولتي، كنت أستمتع دائمًا بالسفر بالطائرات ، بالنسبة لي رؤية كل شيء من الأعلى ومن الطائرة ، يمكنك رؤية كل شيء، تبدو السيارات والships والمنازل والطرق صغيرة وصغيرة جدًا ، أيضًا أستطيع أن أرى الطبيعة وأرى الصحاري والغابات والمحيطات والبحيرات.

لقد كنت أستمتع بالذهاب إلى النافذة الخلفية بالقرب من الحمامات بالطائرة وضع أذني على النافذة يبدو لي صوت الطائرة مثل الموسيقى، مثل الشلال ، في وقت لاحق، ولكن عندما أصبحت رجل أعمال اختلفت الأمور حيث زادت همومي ، في أحدى المرات سافرت من لوس أنجلوس كاليفورنيا إلى ميامي فلوريدا في رحلة عمل ومع ذلك، لم أستمتع برحلتي لأنه في اليوم السابق للرحلة ، سرق أحد الموظفين الذين يعملون لدي الكثير من الأموال وهرب

ان الأموال التي سرقها الموظف ، تمكن الشخص الذي يملكونها من شراء 3 أو 4 سيارات رياضية فارهة باهظة الثمن ، لقد شعرت بالحزن والاكتئاب أثناء الرحلة كنت متوفراً وكانت لدى العديد من المخاوف

انني لم أستمتع بتلك الرحلة من كاليفورنيا إلى فلوريدا، على الرغم من ذلك ، أخذني شريك في العمل في فلوريدا إلى مطعم جيد وتناولنا عشاءً جيداً، ولكنني لم أستمتع به فقد كنت مكتئباً وحزيناً ، في اليوم التالي ، ذهبت في نزهة على طول الشاطئ في فلوريدا ، لكنني لم أستمتع بالشاطئ لأنني كنت مكتئباً وحزيناً ولدي هموم كثيرة

18 - عندما كنت طالبا في جامعة جنوب كاليفورنيا USC كانت حياتي بسيطة و كنت أغسل الملابس أو أغسل ملابسي بنفسي في الجامعة وقد كنت عندما كنت اذهب لاحضار صابون تنظيف الملابس لغسل ملابسي، كان بعض الطلاب يرمون ملابسي على الأرض لأنهم يعتقدون ان غسالة الملابس غير مجوزة .

ما فعلته بعد ذلك هو ترك صابون التنظيف لمغسلة الملابس و كنت أحضر ملابسي ، ثم يسرق الطلاب الصابون ثم، عندما أترك العملات المعدنية وأحصل على صابون التنظيف ، يسرقون عمالاتي المعدنية وكان الموضوع بالنسبة لي مشكلة كبيرة و أخيرا قمت بحل هذه المشكلة عن طريق غسل ملابسي في وقت متأخر من الليل عندما لا يكون هناك أحد ، حتى لغسل ملابسك عليك أن تعمل بجد

19 - بالنسبة للناجر ورجل الاعمال فهم يعمل 24 ساعة في اليوم ، 7 سبعة أيام في الأسبوع و يجب عليه دائمًا التركيز على عمله والتفكير فيه ليل و نهار

20 - هناك بعض الناس الكسالى ، الذين يهربون من واقع الحياة من خلال مشاهدة ألعاب الفيديو و مشاهدة التلفزيون وإضاعة الوقت بأشياء كثيرة ولكن إذا كنت تريد حقاً أن تكون ناجحاً في مجال الأعمال التجارية ، فعليك قضاء وقتك كله في عملك التجاري فقط

21 - أن العمل الجاد مهم جدا ، بغض النظر عن مدى ذكائه وبغض النظر عن عدد المواهب التي قد تكون لديك ، دون العمل الجاد لن يحدث شيء

22 - كان هناك شخص في إفريقيا قرر أن يبيع البيض ، وبدأ يستيقظ مبكراً كل صباح في الساعة 4 الرابعة صباحاً وبدأ في زيارة القرى الصغيرة على حماره لشراء البيض من الناس بسعر رخيص وبيعه للناس في سوق المدينة بسعر أعلى ، لقد أصبح هذا الرجل معروفاً بالقرى الأخرى ثم اشتري سيارة للذهاب إلى المزيد من القرى ، من أجل جمع المزيد من البيض من الناس أخيراً ، ثم بدأ هذا الرجل العمل بالعلامات الأجنبية والأسهم أخيراً أصبح مليارديراً على الرغم من أنه لم يكن شخصاً متعلمًا ، لقد أصبح مليارديراً لأنه كان يعمل كثيراً ويستيقظ من النوم باكراً لكي يعمل .

23 - في بعض الأحيان لا يكون الطالب في مزاج للقيام ب أعمال معينة يجب أن تفعل أشياء لا تحبها ، مثل العمل الجاد على شيء ما وتجبر نفسك حتى عندما يكون مزاجك متغير، عليك أن تعمل بجد وأن تنجز الأمور ، في بعض الأحيان لا يحصل الشخص على قسط كافٍ من النوم ولكن عليه أن يعمل بجد وينجز الأمور

في بعض الأحيان لا يكون الطالب في مزاج للقيام بأشياء معينة ولكن عليه إجراء البحوث وإنجازها وهذا ينطبق على رجال الاعمال والتجار ، عليهم العمل المتواصل ولو كان مزاجهم متغير .

في بعض الأحيان عليك أن تتسامح مع الناس وتحملهم ، وهناك الكثير من الناس الذي فيهم وقاحة وليس من الجميل أن يكون الشخص قريباً منهم ، ولكن عليك أن تتسامح مع الناس السئين والناس الوقحين في بعض الأحيان

24 - ان أهم شيء للنجاح هو الاستيقاظ في الصباح الباكر لأنه يمكنك إنجاز الكثير من الأشياء في ذلك الوقت ، في الثقافات الأخرى ، يعتقدون أن هناك المزيد من البركة عند العمل في الصباح الباكر ، عندما تعمل في الصباح، فإن معظم الأشخاص موجودون للعمل معهم في السوق. واتضح أن هذا شيء طبيعي. ولكن عندما تستيقظ في وقت متأخر وعند الظهر، وعلى سبيل المثال تبدأ يوم عملك في الساعة 12 ظهراً، حتى لو كنت تعمل لساعات طويلة حتى منتصف الليل، فسوف تفقد أشياء كثيرة وتفوتك أشياء مهمة بعض الأشخاص الذين يبدأون العمل في وقت متأخر غربيون وغير طبيعين. لذلك، فإن العمل في وقت متأخر عند البدء في النهار لن يحل أبداً محل العمل في الصباح الباكر ، إذا كنت لا تصدقني، فابداً يومك مبكراً من الساعة السادسة صباحاً حتى السادسة مساءً وانظر إلى عدد الأشياء التي تنجزها مقارنة ببدء العمل من الساعة 12 ظهراً حتى منتصف الليل حاول أن تبدأ ساعات عملك في الساعة 6 السادسة صباحاً لمدة شهر ثم حاول أن تبدأ ساعات عملك في الساعة 12 الثانية عشرة ظهراً وسوف ترى الفرق.

25 - إن قراءة الكتب دائمًا أمر جيد بالنسبة لك للحصول على مزيد من المعرفة حول الأعمال التجارية ومواكبة آخر المستجدات وآخر أخبار عالم التجارة ، حيث أن العديد من أصحاب المليارات والملايين الناجحين يقرأون الكتب دائمًا وهي عادة جيدة دائمًا.

7 - الفصل السابع

الشجاعة والمخاطرة

ان العمل التجاري مخاطرة ، و يجب أن تكون شجاعاً بما يكفي لاتخاذ قرار أو بدء عمل تجاري أو خط و مجال عمل جديد في التجارة ، لأن الكثير من الناس يتربدون في اتخاذ القرار ، فهم جبناء ، فقط اتخاذ قراراً وكن إيجابياً و متفائلاً و كل شيء سيكون لصالحك فأن العمل التجاري هو فرصة ، و الفرصة لن تنتظرك ، لا تتأخر عنها مثل التأخر عن موعد القطار و تفويت القطار أو التأخر عن موعد السفينة و تفويت السفينة ، لأن القطار لن ينتظرك ، كذلك السفينة لن تنتظرك ، انتي أعرف الكثير من الأشخاص الذين ليسوا شجاعاً و يخشون المخاطرة في العمل التجاري وقد كانت لديهم احلام بأن يكونوا أغنياء على مدى السنوات الـ 25 الخمسة والعشرون الماضية ، لكنهم بقوا متربدين ، لأنهم خائفون و يخشون من المخاطرة

أعرف الكثير من الناس الذين يتربدون عندما أطلب منهم شراء الأسهم، أو شراء الذهب، أو حتى العقارات. أخبرهم بالشراء الآن ، ولكنهم يستمرون في التفكير والتردد ، وذلك لأنهم لا يمكنهم اتخاذ قرار لأنهم ليسوا شجاعاً بما يكفي لاتخاذ قرار ، يحدث الشيء نفسه عندما أطلب منهم بيع أسهمهم أو بيع ذهبهم أو عقاراتهم.

فهم يتربدون في القيام بذلك ، إنهم ببساطة ليسوا شجاعاً بما فيه الكفاية ويخافون جداً من اتخاذ القرار لأن الجميع يخافون من خسارة أموالهم و بعد عام، يندمون على أنهم لم يسمعوا كلامي ، لقد فقدوا الفرصة ، ان العمل التجاري هو المخاطرة

العمل التجاري هو مخاطرة ولكنه مخاطرة محسوبة ، إذا كنت تريد أن تكون تاجر او رجل اعمال ، يجب أن تبدأ الآن ، وأن تتخذ قراراً الآن ، يجب أن تكون شجاعاً لتكون قادراً على المخاطرة واتخاذ القرار، لأن هذه الفرصة لن تعود يجب ان تبدأ بأي عمل تجاري صغير تعرفه جيداً و لديك خبرة فيه وترتاح له ، وسوف تنجح الأمور بالنسبة لك

اما إذا استمرت في التأجيل وتقول لنفسك غداً سأبدأ في العمل التجاري وصرت تتأجل

الموضوع ، فسوف يمر الوقت بسرعة وسوف تتحول السنة الواحدة إلى خمسة سنوات وسوف تتحول الخمس سنوات إلى عشرة سنوات ، واحيرا سترى نفسك أئك لم تفعل أي شيء، وتندم لباقية حياتك

1 - لقد أخبرني أحد أصدقائي ذات مرة أنه كان سميّناً جدًا وكان يخطط دائمًا لفقدان الوزن ، لكنه لم يبدأ أبداً، يمر الوقت، من شهر إلى شهرين، من شهرين إلى عام ، ولكنه في أحد الأيام كان لديه موعد للذهاب مع أحد أصدقائه لتناول العشاء أخبر صديقه بعد أن طلبوا العشاء في المطعم ، أنه يخطط دائمًا لفقدان الوزن ، لكنه استمر في تأجيله، ولكن صديقه أخبره أنه يجب عليه التوقف فوراً عن الأكل ، وعدم تناول عشاءه في تلك الليلة وقال له صديقه : "إذا أكلت الليلة ، فلن تتمكن أبداً من اتباع نظام غذائي صارم لتخفيض الوزن ولن تستطع البدء في ممارسة الرياضة إذا واصلت التأجيل ، فلن تفقد وزنك أبداً" انه ستأتي مرحلة ونقطة تحول في حياتك يتعين عليك فيها اتخاذ قرار، لقد كان صديقه قد واجه نفس المشكلة قبل بضع سنوات ثم اتخذ القرار وهو الآن في حالة صحية جيدة

2 - بعض الناس لديهم أفكار للأعمال التجارية ، لكنهم لا يملكون الشجاعة ولا الجرأة لبدء عمل تجاري ، وهم يستمرون في قراءة الكتب عن التجارة وسؤال الناس عن الأعمال التجارية لسنوات عديدة ، ثم تمر السنوات بسرعة، وبعد 15 خمسة عشر سنة او 20 عشرون سنة ، يجدون أنفسهم بأنهم لم يحققوا أي شيء ، ولهذا أقترح أن تبدأ أي عمل تجاري صغير تعرفه جيداً و بمبلغ صغير من المال ويكون هذا العمل التجاري يتعلق بعملك و وظيفتك وخبرتك ، وسوف تبدأ الأمور في التحسن في العمل التجاري وسوف تتحسن الامور من أجلك ولصالحك

و بعد ذلك سوف تحصل على الشعور والاحساس بمعرفة و تجربة العمل التجاري ، هناك الكثير من الفرص في كل مكان، لكن الناس لا يستطيعون رؤيتها، لأن الناس يخافون من اتخاذ القرار

ان الشخص الناجح هو دائماً جاهز وعلى استعداد في اللحظة التي تأتي فيها الفرصة للعمل التجاري

3 - ان الشخص الشجاع دائماً مصمم على اتخاذ القرار والمخاطرة وبدء العمل التجاري .

4 - في احدى المرات أجريت مقابلة مع مiliardir على شاشة التلفزيون ، فسأل المذيع: ”ما هو السبب أو العامل وراء نجاحك ، ولماذا أنت مختلف وأكثر نجاحاً من الآخرين“ أخرج المiliardir دفتر شيكاته وأخبر المذيع أنه سيكتب له شيئاً بأي مبلغ من المال يرغب فيه ، فصار المذيع في حالة صدمة ، ولم يقل أي شيء ، ثم قال له المiliardir: ”كما ترى ، لقد أتيحت لك الفرصة لأخذ المال مني ولكنك لم تأخذ ، هذه هي الحياة ، وهناك فرص مُنحت لكثير من الناس ، لكن معظمهم لا يستغلونها“

5 - هناك الكثير من الأثرياء الذين قالوا ، كلما كانت هناك فرصة ، يستغلونها للقيام بأعمال تجارية وكسب المال ، وفي الوقت نفسه ، يتعدد أقرب أصدقائهم أو إخوانهم عندما تناح لهم نفس الفرصة ، ولكن بعد بضع سنوات ، يندمون على ذلك .

6 - في بعض الأحيان ، عندما تأتي فرصة لشخص ما وتكون هذه الفرصة جيدة للاستثمار فيها وهي فرصة آمنة وليس فيها مخاطر ، يمكن لهذا الشخص بيع أرضه أو سيارته للاستثمار ، ومع ذلك فهو خائف جداً من الاستثمار لأنه خائف من القيام بذلك

ان هناك بعض الناس الذين لا يستطيعون اتخاذ قرار ، حتى لو طلبت من شخص ما أن يأتي معك في إجازة ، فإن بعض الناس دائماً يتزدرون ، بينما يذهب آخرون .

انني أتذكر عندما كنت طالباً في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، كنت أدعوا أحياناً الطلاب للسفر معي إلى جزر الهاواي ، أو التزلج على الجليد في كولورادو أو كاليفورنيا ، بعض الناس يرفضون ، وآخرون يذهبون ، لقد كنت أدفع عنهم للفنادق وأغطي جميع الفقات ، هكذا نحن الناس متزدرون ، الأن ، تخيل الخوف من العمل ، قلة قليلة من الناس على استعداد للاستثمار في الأعمال التجارية ، أكثر الناس ليسوا شجاعاً بما يكفي و أنا لا ألوم الناس ، بعض الناس ليست لديهم أي خبرة أو غير مرتاحين لموافقت معينة سوف يكونون متزدرين بشكل طبيعي في وضع أموالهم في مكان لا يعرفون عنه شيء

7 - ان بعض أصدقائي الذين يعملون مهندسين في شركات مختلفة، معتادون على تلقي الأوامر من الإدارة ورؤسائهم ، لا يمكنهم التفكير أو التصرف بأنفسهم ، فهم غير معتادين على اتخاذ القرارات بأنفسهم لذلك، عندما تخبر شخصاً باستثمار الأموال أو بيع أو شراء الأسهم أو الذهب ، فإنهم يخالفون ، فهم غير معتادين على اتخاذ القرارات بأنفسهم ان هذا الوضع يختلف عند التجار و رجال الأعمال ، بالنسبة لرجل الأعمال فهو معتاد على اتخاذ قراراته الخاصة كل يوم، ان التجار و رجال الاعمال متعودون ان يخاطر كل يوم .

8 - لقد كان مشروعى الأول يتعلق بالمتزهات وملاهي الأطفال، لقد خاطرت وبعت سيارتي الرياضية كورفيت وكان عليّ أن أتخاذ قراراً، فقد عملت بجد من أجل هذا المشروع لكنه فشل ومع ذلك اكتسبت شيئاً ما بشكل غير مباشر ، فقد عملت الكثير من العلاقات وتعرفت على الناس المهمين ، لذلك لم أندم على بيع سيارتي والعمل في هذا المشروع ، لأنني شعرت أنني اكتسبت أشياء مهمة .

9 - أهم شيء هو أن يكون لديك الاصرار وأن تكون عندك الارادة على فعل ما تريده بغض النظر عن التعب ، و بغض النظر عن المدة التي تستغرقها وكم ستتكلفه من ناحية الجهد والتعب

10 - يجب أن تخاطر وتفعل ذلك وتبداً عملك التجاري ، لأن الكثير من الناس يتربدون في المخاطرة وهم يبدأون في التفكير ثم الانتظار ثم القلق ثم الشك ثم الانتظار مرة أخرى ثم يمر الوقت وتمر الاشهر والسنوات ولن يحدث شيء.

11 - يجب ان تبدأ و تفعل أي شيء واي عمل تجاري لأن اي شيء تفعله سوف يؤدي إلى شيء آخر ، فقط اغتنم الفرصة حتى لو بدأت العمل بدون راتب لأنه إذا بقيت في مكانك فلن يحدث شيء

12 - ركز على الخطوة التالية و لا تقلق بشأن ما إذا كانت الأمور ستتجزء معك في العمل التجاري فقط ركز على عملك والامور سوف تتحسن و تكون على مايرام ، أعتقد أنك عندما كنت في الصف التاسع كنت قلقاً كيف ستكون امورك في المدرسة الثانوية و وهل ستتجزء

فيها وكذلك ستكون قلق هل سيكون لديك أصدقاء في المدرسة الثانوية.

أيضاً، عندما تكون في المدرسة الثانوية ، فسوف تكون قلق بشأن الدراسة في الجامعة ، وهل ستتحج في الجامعة وهل سيكون لديك أصدقاء في الجامعة ، كذلك بعد الجامعة ستكون قلقاً بشأن العمل التجاري والوظيفة وكسب الأصدقاء ولكن لا تقلق الامور سوف تتحسن وسوف تكون على مايرام .

13 - في بعض الأحيان ترى شخصاً غبياً وليس متعلماً و يصبح غبياً ، ربما لأن هذا الشخص شخص شجاع ويبداً في العمل التجاري بدون تردد وبدون التفكير الكبير وبدون تحليل الأشياء القراءة .

على سبيل المثال ، إذا استمر الشخص الذكي والمتعلم في الاستماع إلى الأخبار حول العاصفة قبل أن يذهب إلى الجبال للتزلج على الجليد، فسوف يلغى رحلته بينما سيذهب الشخص الغبي وغير متعلم إلى الجبال معتقداً أنه ربما توقف العاصفة

14 - ان معظم رجال الأعمال الناجحين يقولون إن المخاطرة مهمة جداً وجميعهم يتفقون على ذلك

15 - تصبح الأفكار أكثر وضوحاً عندما تبدأ في عملك التجاري ، يجب عليك البدء في العمل التجاري وسوف تكتشف لك الامور وسوف تتوضّح أفكارك وسوف تتحج الأمور بالنسبة لك ، وينطبق الشيء نفسه على المشاريع التجارية

16 - يجب عليك مغادرة منطقة الراحة الخاصة بك من أجل أن تكون ناجحاً في العمل بعض الناس ليست لديهم الشجاعة لمغادرة منطقة راحتهم واصدقاءهم المحيطين بهم ، أن بعض الناس كسالى و لا يستطيعون مغادرة منطقة راحتهم واصدقاءهم

17 - يجب ان تخاطر عندما تكون شاباً وليس لديك عائلة وأطفال ، ولهذا السبب من الأفضل دائمًا بدء عملك التجاري عندما تكون شاباً ويكون عمرك ما بين 25 عاماً و 35 عاماً

18 - ان كل شخص لديه حلم بأن يكون غنياً، لكن الفرق بين الناس هو أن بعضهم كسول والبعض الآخر نشيط، وكذلك بعض الناس جبان والآخر شجاع ، كذلك ترى شخصاً لن يحاول ان يخرج من منطقة راحته بينما الشخص الآخر سيخرج من منطقة راحته إذا لم تحاول المخاطرة، فلن يحدث شيء وسوف تبقى فقيراً.

19 - في احدى الايام كان أوناسيس الملياردير اليوناني جالساً على شاطئ البحر فرأى رجل فقير يبيع الكعك فأقترب الرجل الفقير من أوناسيس ، وقال أوناسيس للرجل الفقير أنه سيقلب العملة وطلب منه أن ينظر إلى هذه العملة ويخمن إذا فزت، قال أوناسيس: سأعطيك كل ما لدي من المال والشيكات التي معي الان والتي في جيبي ، ولكن إذا فزت أنا ، ستعطيني الكعك ، ثم أجاب الرجل الفقير: "أنا رجل فقير ولدي عائلة لأطعمنها ولا يمكنني المخاطرة" ، ثم قال أوناسيس "لقد ولدت رجلاً فقيراً يبيع الكعك وسوف تموت كرجل فقير يبيع الكعك لأنك لا تري المخاطرة

20 - السبب في ان الناس لا يحبون المخاطرة هو :

1 - انهم خائفون من الفشل .

2 - انهم يعتقدون ان الوقت غير مناسب للتجارة .

3 - انهم يعتقدون بان اصدقائهم سوف يهزؤن بهم ويضحكون عليهم وسوف يثبطون من عزيتهم

4 - لا توجد لديهم ثقة بأنفسهم .

5 - هناك اسباب اخرى ايضا .

21 - أذكر ذات مرة عندما كنت في الجامعة USC أنه كان لدى أستاذ في العلاقات الدولية متخصص في أفريقيا ، إنه يعرف كل شيء عن إفريقيا والأنظمة والقوانين والحكومات ، وكذلك يعرف عن الناس والقبائل ولديه أيضاً الكثير من العلاقات والمعرفة بالناس المهمين في افريقيا ثم سأله لماذا لا يريد أن يكون رجل أعمال في حين أن إفريقيا قارة غنية جداً وفيها الكثير من المعادن والذهب والالماض حتى يمكن من كسب الكثير من المال ، أتمنى لو كانت لدي واحد في المائة من معرفته بأفريقيا والعلاقات التي عنده ومعرفته بالناس المهمين هناك، ثم أجاب قائلاً : إنه لا يحب المخاطرة وهو سعيد كما هو ، كنت أعرف أنه شخص لا يحب مغادرة منطقة راحته

22 - اتنى أتذكر في وقت من الأوقات كان هناك مؤتمر للطاقة والكهرباء لأن جزء من عملي هو في الطاقة والكهرباء ، ولقد رأيت متحدثاً هناك حاصل على درجة الدكتوراه في الهندسة الكهربائية وقد أعجبت بكلامه وكذلك بالطريقة التي ألقى بها محاضراته وخطاباته وهو أيضاً يعرف كل شيء عن الطاقة والكهرباء ، لقد تمنيت لو كنت أعرف واحد في المائة من معرفته بالكهرباء حتى أتمكن من كسب المال وتحسين عملي التجاري ، ثم بدأت الحقه وأتبعه خلال فترات الغداء والراحة وذلك فقط للتعرف عليه وأخيراً تناولت الغداء معه ثم سأله نفس السؤال: "لماذا لا يستخدم معرفته لكسب المال" ، أجاب قائلاً إنه سعيد كما هو ولا يريد المخاطرة أو مغادرة منطقة راحته

23 - حدث الشيء نفسه عندما سألت الأستاذ عن الاقتصاد الكلي والاقتصاد الجزئي عندما كنت طالباً في الجامعة USC، حيث لاحظت أن هؤلاء الأساتذة يعرفون الكثير إنهم يعرفون الكثير عن الأعمال التجارية والاقتصاد و كنت مندهشاً ومنبهراً جداً من قصصهم الكثيرة التي لها علاقة بالاقتصاد ، ولديهم الكثير من القصص التي يجب سردها ولكن عندما سألهن نفس الأسئلة حول سبب عدم استخدامهم لمعرفتهم لكسب المال من التجارة ، أجابوا بنفس الطريقة قائلاً إنهم لا يريدون المخاطرة أو مغادرة منطقة راحتهم والتعرف على ناس آخرين

24 - لقد كان الملياردير الأمريكي هوارد هيوز يخاطر دائمًا على الرغم من أن مستشاريه يطلبون منه عدم القيام بالمخاطرة ولكنه لا يستمع لكلامهم ، أنه صاحب قرار إنه يستطيع اخذ قرار لأنه شخص شجاع ولهذا السبب كان مليارديراً

25 - يجب أن تتوقف عن الحلم ، يجب أن تكون شجاعاً وتتخذ قراراً بدخول عالم التجارة والأعمال التجارية ، يقول المثل الصيني : "من يعيش حياته فقط على الحلم ، سوف يعيش حياته نائماً "

26 - معظم الناس ، حوالي 80 % ثمانون بالمائة منهم لا يحبون مغادرة منطقة الراحة لأن الناس مرتاحون في أسلوب حياتهم وفي ما يفعلونه ، وهم لا يريدون التغيير. ان سبب عدم رغبة الناس في مغادرة منطقة الراحة الخاصة بهم هو:

1. لا يحبون تغيير طريقتهم في الحياة.
2. ليس لديهم ثقة بالنفس ، يشعرون أنهم لا يستطيعون القيام بذلك وهم يعطون دائمًا أذارًا لنجاح الآخرين
3. إنهم كسالى ويريدون الحصول على الفلوس بسهولة ، ولكن ليس هناك شيء سهلا في الحياة.

27 - في بعض الأحيان نرى شخصاً غبياً ، ويجني أموالاً جيدة وهو رجل أعمال ناجح ، لأنه يخاطر في التجارة دون تردد و دون تحليل الموضوع والقراءة عنه لفترة طويلة. في حين أن الشخص الذكي الذي يقرأ الكثير ويحلل الموضوع سيكون متربداً في بدء العمل التجاري ، و لن يبدأ ولن يكسب المال لأنه يخشى المخاطرة

28 - ان العمل التجاري فيه مخاطرة لذلك يجب أن تكون شجاعاً للمخاطرة بغض النظر عما يتطلبه الأمر وبغض النظر عن المدة التي سيسنقرها العمل التجاري وقد تمر ببعض المعاناة والتضحية على سبيل المثال العيش بدون راتب لمدة سنة واحدة أو حتى خمس سنوات.

8 - الفصل الثامن

التواضع والشخص المتواضع

1 - أن تكون متواضعًا أمر جيد لأن الناس يحبون الشخص المتواضع ، وليس الشخص المتكبر .

ان هناك بعض الأشخاص الذين يتحلون بالأخلاق الحميدة ولكنهم ليسوا متواضعين ، وهذا يعني ليس كل شخص خلوق هو شخص متواضع

2 - لقد عملوا دراسة حول أعظم 1000 شخصية في التاريخ من جميع أنحاء العالم ، والتي أثرت على العالم اليوم القادة السياسيون والزعماء الدينيون والمخترعون ورجال الأعمال ، لقد وجدت الدراسة أن جميع القادة يشتهرن في امرتين اثنين ، حيث كانوا جميعاً متواضعين ولديهم أيضًا مهارات تواصل رائعة في الكلام وتوضيح أفكارهم لجمهورهم وهم متحدثين جيدين

3 - عندما يكون شخص ما متواضعًا ، يكون من السهل جدًا على ذلك الشخص التعرف على الناس وتكوين صداقات وعلاقات معهم ، عندما يقوم شخص ما بتكوين صداقات ، يقوم الشخص بتكوين علاقات ، إذا اعتمد الناس على تواضع الشخص ومحبته لهم وتقديره لهم ، فإنهم سوف يشاركونه أفكارهم ومعلوماتهم حول مختلف الأمور ، إذا كنت متواضعًا وتحدث إلى أشخاص المتعلمين ، مثل الأطباء أو المهندسين ، فسوف تتعلم الكثير من المعلومات والخبرات

4 - ان هناك الكثير من الناس الأذكياء والخبراء وعندهم الخبرة في عملهم ، إنهم يعرفون أكثر بكثير مما تعرفه في مواضيع معينة، قد يقدمون لك أفكاراً حول عملك ويمكن أن يساعدك ذلك على كسب المزيد من المال.

هناك الكثير من الأشخاص الأذكياء الذين لديهم أفكار جيدة ويمكنهم تقديم المشورة لك بشأن الأعمال التجارية، لكنهم فقراء أو موظفون ، إنهم ليسوا مدراء كبار أو مدراء تنفيذيين ، لأنهم ليسوا محظوظين بما يكفي ليكون لديهم منصب إداري ، لذلك حاول أن تكون متواضعًا

و التحدث معهم والاستماع إليهم و لا تكون متكبراً، فقد تتعلم منهم بعض المعلومات المفيدة والخبرات

5 - ذات مرة عاش أسد في غابة حيث كان الأسد دائمًا يأخذ قيلولة بعد الظهر تحت ظل شجرة كبيرة في الغابة في أحد الأيام ، رأى فأر صغير الأسد وهو نائم وقرر القفز على رأس الأسد للعب ، هذا التصرف من الفأر أزعج الأسد وأغضبه ولهذا عندما استيقظ الأسد من نومه ، كان الأسد على وشك سحق الفأر الصغير حتى الموت لهذا بدأ الفأر يتسلل إلى الأسد لإنقاذ حياته

ثم قال الفأر للأسد أنه إذا أنقذ حياته ، فإن الفأر سيساعده في المقابل يوماً ما ، ضحك الأسد واستمتع بكلمات الفأر وقرر أن يترك الفأر ولا يسحقه

في أحد الأيام عندما كان الأسد يتتجول في الغابة ، تم القبض عليه في شبكة الصيادين بدأ الأسد في الزئير متسللاً المساعدة من أي شخص قد يمر ثم سمع الفأر الذي كان يعيش في مكان قريب زئير الأسد وهرع لمساعدته

بأسنانه الحادة حرر الأسد وهرب الأسد والفأر من المكان ، بعد فترة وصلوا إلى المكان الذي التقوا فيه لأول مرة ، وشكر الأسد الفأر كثيراً على مساعدته.

6 - الحكمة هنا ان كل شخص في العالم مهم ، لذلك يمكن للجميع مساعدتك بشكل مباشر أو غير مباشر و يمكنهم تقديمك لأشخاص آخرين ، يمكن لهؤلاء الأشخاص مساعدتك على التعرف على اشخاص آخرين مهمين، ان هذا يسمى استخدام شبكة للتواصل ، إنني دائمًا استعمل نفس الاسلوب في عملي للتعرف على الناس .

7 - في عملك، يجب أن تكون دائمًا على دراية جيدة بمنافسيك وأعمالهم التجارية، وتشكل المعلومات مصدر قوة ، وهذا ما يسمى التجسس الصناعي و يستخدم العديد من رجال الأعمال الناجحين والشركات الكبرى التجسس الصناعي ، إذا كنت متواضعًا وصادقًا ، فسوف يخبرك الناس بمعلومات عن الشركة المنافسة لك قد تساعدك في عملك التجاري ، ولكن إذا

كنت متكبرا ، فلن تحصل على اي معلومات مفيدة لك .

8 - كان مشروعه الثالث هو مشروعه الثاني الذي نجح و الذي حقق أرباحا ، والمشروع الثالث يتعلق بالأسهم وسوق الأوراق المالية ، لقد جائتني الأفكار عن الأسهم وسوق الأوراق المالية بعد التحدث مع اناس بسطاء لقد حدث ذلك بعد تخرجني من الجامعة USC ، فقد كان لدي بعض الوقت للجلوس مع أشخاص أعرفهم في مقهى ، بعضهم أصدقاء ليسوا متعلمين و ان أحد أصدقائي الذي يعرفني و قد جلس معي و مع هؤلاء الناس أخبرني أنني أفضل من هؤلاء الناس الذين اجلس معهم

قال إن هؤلاء الناس لم يكونوا في مستوىي وأنني أعلى من مستوىهم ، لم يكونوا متعلمين مثلي و كانوا كسولين جداً وغير طموحين بعكسى لأنني شخص متواضع ، لم أستمع إليه ، بالطبع لم تكن معظم محادثات أصدقائي مهمة كانت المحادثات تافهة و ليس لها قيمة ولكن أحد هؤلاء التافهين أخبرني بالصدفة عن فكرة تجارية .

في أحد الأيام ، أخبرني أحد أصدقائي عن فكرة جيدة كانت الفكرة طريقة لكسب المال قبل دخول سوق الأسهم ، كنت أتحدث إلى الشخص لأنني متواضع ، وأخبرني لاحقاً بفكرة رائعة ، أتذكر عندما كنت أعمل في مجال النشر ، كان هناك محاسب فقير و ذكي ، كان يعمل في شركة النشر . أخبرني عن العمل المصرفي وكيفية التعامل مع البنوك لأنني كنت شخصاً متواضعاً ، كنت جالساً معه وانتهى بي الأمر بتعلم الكثير

على الفور ربطت فكري الشخصين المختلفين وفي مكانين مختلفين وهي الفكرة التجارية الأولى من الشخص التافه وال فكرة الثانية من المحاسب في شركة النشر ، ثم تكونت لدي فكرة ذكية ساعدتني هذه الفكرة على بدء عمل تجاري بعد بضعة أشهر تتعلق بسوق الأوراق المالية

وهكذا نجحت في الحصول على المال بفكرة كانت من شخصين عاديين لأنني كنت شخصاً متواضعاً ، وتوصلت وتحدثت مع أشخاص بسطاء وليسوا محظوظين

9 - هناك ثلاثة أنواع من الناس في العالم ، الأشخاص الذين يصنعون الأخبار ، والأشخاص الذين يتحدثون عن الأخبار ، والأشخاص الذين يستمعون إلى الأخبار إذا كان لديك منتج للبيع أو رسالة لتسليمها ، فعليك التحدث إلى القراء أو لا ، إنهم يشكلون

غالبية العالم ويمكّنهم نشر الكلام نيابة عنك ثم سيعرف جميع الأشخاص المهمين في العالم عن منتجك أو رسالتك ، بالإضافة إلى وسائل الإعلام لذا كن متواضعًا وتحدث إلى القراء

10 - انتي أعرف رجل أعمال ناجح لديه عادة تناول الغداء كل يوم مع موظف مختلف ، يستمع إلى هذا الموظف ، إذا كان لدى الموظف اقتراح لتحسين الشركة ، فيسمع كلام هذا الشخص البسيط ، لذلك ، فإن شركة رجل الاعمال هذا تتقدم وتنمو دائمًا ، ليس بسبب أفكاره ، بل بسبب أفكار موظفيه الذين يساعدونه

الحكمة هنا هي أنه كان متواضعًا وكان يستمع إلى موظفيه أثناء الغداء.

11 - عندما كنت طالبًا في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، أخذت حصة في الذاكرة كانت حصة الذاكرة لمساعدتي في حفظ المواد في الامتحانات ، كان ذلك لأن درجاتي في الجامعة لم تكن جيدة ، لقد ساعدتني هذه الحصة كثيرًا في تحسين درجاتي ولقد ساعدتني أيضًا في تعلم اللغات ، كما أدركت أنها ساعدتني في حياتي الاجتماعية والتعرف على الناس حيث يمكنني حفظ أسماء الأشخاص في الحفلات الكبيرة التي تتكون من 200 إلى 300 شخص لذلك ، ينهر الناس والاعجاب بي عندما يرون انتي أذكر أسمائهم

تعتمد حصة الذاكرة على الارتباط حيث يتم ربط شيء بأخر ، فانت تربط شيئاً جديداً بشيء تعرفه بالفعل . الأستاذ الذي علمني هذه الدورة ، حفظ نصف مليون رقم هاتف

12 - لقد لاحظت في حياتي أن الناس الفاشلين فقط هم الناس المتكبرين.

13 - كان هناك مصنع في الولايات المتحدة لديه حوالي 3000 موظف حيث أخذ صاحب هذا العمل حصة في الذاكرة لمعرفة وتنكر أسماء 3000 موظف وزوجاتهم وأطفالهم إنه شخص متواضع ، كلما رأى الموظفين الذين يعملون عنده في المصنع ، يصافحهم ويدعوهم بأسمائهم ثم يسألهم عن زوجاتهم وأطفالهم بالاسم ، هذا السلوك جعل جميع العمال في المصنع يحبون المالك وصاحب المصنع

14 - هناك العديد من الشركات الكبرى التي لم تحسن خدماتها ومنتجاتها على مر السنين وبدأت تخسر المال ثم الإفلاس, وذلك لأنهم اعتقدوا أنهم هم الأفضل وشركتهم الأفضل ورقم واحد على الرغم من أن بعض الموظفين في تلك الشركات الكبرى اقترحوا على أعضاء مجلس الإدارة بعض الأفكار لتحسين خدماتهم ومنتجاتهم مثل بقية الشركات المنافسة ولكن أعضاء مجلس الإدارة كانوا متكبرين ولم يستمعوا للموظفين وأخيراً , خسروا المال و أعلناوا إفلاسهم .

9 - الفصل التاسع

الامانة و المصداقية

1 - منذ بداية التاريخ , يحب الناس التعامل مع الاشخاص الامناء والصادقين والذين يمكنهم الوثوق بهم.

2 - انك إذا ذهبت إلى مطعم وتناولت طعاماً سيئاً , ومرضت بسبب التسمم الغذائي , فإن السبب هو أن صاحب المطعم قد يكون لديه طعام رخيص ومنخفض الجودة فقط لتوفير المال , انك لن تأكل بعد ذلك في ذلك المطعم وسوف تخبر أصدقائك بعدم الذهاب إلى ذلك المطعم

3 - إذا طلبت خدمة توصيل الطعام مثل البيتزا من أحد المطاعم , سيخبرك الموظف أن البيتزا تحتاج إلى 30 دقيقة , بينما إذا صرت تنتظر لمدة ساعة أو ساعتين وصاروا يتأخرون عليك في كل مرة تتصل بالمطعم , وإذا كذبوا عليك وصاروا يقولون إن الطعام في طريقه إليك ثم تأخر الطعام وعرفت انهم يكذبون عليك ان هذا سيؤدي إلى قيامك بالطلب من مطعم آخر والتعامل مع الآخرين.

4 - إذا كانت لديك سيارة متعطلة , و تريد منهم إصلاح سيارتك , ثم صاروا يقولون لك إنها تستغرق 5 ساعات فقط , وسوف تتكلفك 300 دولار ، ولكن بعد ذلك استغرق الأمر 3 ثلاثة أيام وصارت التكلفة 950 دولاراً, أدركت أنهم كانوا يخدعونك و لن تثق بهم , وسوف تخبر أصدقائك وغيرهم عن ذلك أيضاً.

5 - إذا اقترضت أموالاً من أصدقائك ولم تسدها , فلن يثق بك أصدقاؤك.

6 - إذا كذبت على الناس , فلن يصدقك الناس , وستفقد مصداقتك لديهم .

7 - إذا أخذت قرضاً من البنك لعملاك التجاري , ولم تدفع للبنك فلوسها في الوقت المحدد، فستكون كارثة وسوف يكون لديك ائتمان سيئ ولن يثق بك البنك ولن يعطيك قروض في المستقبل

8 - إذا اشتريت ساعة من متجر ، معتقداً أنها ساعة جديدة ، وعندما تدرك أنك تعرضت للغش وأنها ساعة مستعملة ، فلن تثق بهذا المتجر وسوف تخبر أصدقائك عنها أيضاً.

9 - الحكمة هنا هي أنه يجب عليك دائمًا الحفاظ على سمعتك الجيدة لأن سمعتك عبارة عن كنز ، إذا حاولت الغش والكذب ، فسيعرف الناس ذلك عاجلاً أم آجلاً

عندما تكون لدى الشخص عادات سيئة وطبع سيئة سوف يعرف الناس أن ذلك الشخص لديه بعض الطبع السيئة و العادات السيئة على سبيل المثال ، إذا كذب شخص ما أو خدع الناس عاجلاً أم آجلاً، فسوف يعرف الناس ذلك

المثل الصيني يقول : "إذا كنت لا ت يريد أن يعرف الناس شيء من طباعك السيئة وعاداتك السيئة ، فلا تفعل تلك الأفعال السيئة "

10 - إن الصدق والامانة والسمعة الطيبة هي عبارة عن كنز، حاول دائمًا الحفاظ على سمعتك الطيبة وجودة منتجاتك وشركتك ، لا تخش الناس لتوفير الفلوس ، بمجرد أن تبدأ في الغش أو بيع منتجات أو خدمات ذات جودة سيئة للناس ، سوف تنتشر السمعة السيئة عنك في السوق ولن يثق بك الناس ، ولن يثقون بشركتك ، ولن يثقون بمنتجاتك ، إذا كانت هناك شركة جيدة ، وكان هناك تغيير في وظيفة المدير العام او الرئيس التنفيذي للشركة ، وكذب المدير العام الجديد او الرئيس التنفيذي الجديد للشركة أو غش ، فسوف تكون كارثة كبيرة لتلك الشركة .

11 - هناك دائمًا ناس مستعدون للتحدث ونشر الأخبار ، والناس الذين هم على استعداد للإستماع إلى الأخبار. يقولون أن هناك ثلاثة أنواع من الناس ، الأشخاص الذين يصنعون الأخبار ، والأشخاص الذين يتحدثون عن الأخبار ، والأشخاص الذين يستمعون إلى الأخبار ، لذلك ، إذا بدأت مشروعك الصغير ، مثل مطعم أو متجر ، فيجب أن تكون صادقاً مع الناس ، لا تكذب أو تخشن ، ان الناس ليسوا اغبياء ، معظم الناس يتكلمون كثيراً لذلك ، إذا كنت اميناً وصادقاً ، فسوف ينشرون الخبر ، ولهذا ، إذا كذبت وغششت ، فسوف ينشرون الخبر أيضاً ، حاول دائمًا أن تجعل عميلك وزبونك سعيداً من خلال الحفاظ على الامانة والمصداقية.

12 - لقد رأيت وسمعت الكثير من الناس الذين يكذبون ويخدعون ، معتقدين أنهم أذكياء ، ولكنهم مع مرور الوقت يفقدون كل شيء ، يفقدون سمعتهم وأموالهم وشركتهم وتصبح حياتهم بائسة لأن الكذب والخداع والغش لا يدوم وفترته قصيرة

13 - أتنى دائمًا أسافر حول العالم، وأرغب دائمًا في الإقامة في الفنادق المشهورة ذات 5 الخمسة نجوم مثل الهيلتون والشيراتون والإنتركونتننتال ، في بعض الأحيان ، أسافر إلى بلد ما لأول مرة على الرغم من وجود فنادق جيدة ذات الخمسة نجوم في ذلك البلد أو المدينة ، إلا أتنى أفضل دائمًا اختيار الفنادق المشهورة ذات السمعة الطيبة مثل الهيلتون والشيراتون وإنتركونتننتال ... الخ

وذلك لأنني أعرف ومتاكد بأن تلك الفنادق سوف تكون فنادق نظيفة ذات خدمة جيدة ، تميل هذه الفنادق إلى الحفاظ على سمعتها وأمانتها ومصداقيتها على مر السنين ، إن المثل يقول : إن الشيء الذي تعرفه أفضل من الشيء الذي لا تعرفه.

14 - لدى خال مiliardir ، سألت ابن خالي ذات مرة ، الذي كان يدير أعمال والده ، ما هو السبب أو العامل الرئيسي وراء نجاح شركتهم في مجال الأعمال ، أجاب بالقول ، الصدق والأمانة والمصداقية.

لأنهم بدأوا في اقتراض الأموال من البنوك عندما ازدهرت أعمالهم التجارية في الستينيات 1960 م ، وقد كانوا يسدون للبنوك في الوقت المحدد حسب اتفاقيتهم مع البنوك ولا يتأخرون على البنوك في السداد ، حتى إنهم في بعض الأحيان ، إذا لم يكن لديهم المال الكافي لتسديد القروض ، ينتهي بهم الأمر إلى بيع ممتلكاتهم أو أراضيهم أو أي شيء آخر لتسديد الاقساط للبنوك في الوقت المحدد لتسديد

وكان هناك ناس آخرون يتساءلون لماذا باعوا ممتلكاتهم فقط لسعادة البنوك حيث إن بعض الناس يعتقدون أنهم أغبياء ، ولكن بعد ذلك ، بدأت البنوك تثق فيهم وتعطيهم المزيد من القروض ، لقد أدى ذلك إلى نمو أعمالهم التجارية بشكل كبير ، ثم وثقت بهم البنوك لقد صارت ثقة بالعائلة والشركة ، حيث حافظت الشركة العائلية على سمعتها بالأمانة والمصداقية

والآن، و بغض النظر عن حجم المشروع الذين يريدون الاقتراض له وتمويله فأن البنوك لا تتردد في تمويل الشركة ، لأن البنوك قد صارت تثق بهم .

فهم اليوم، بدون أن يطلبوا قروض من البنوك تتصل البنوك بشركتهم وتأتي البنوك اليهم وتقدم لهم قروضاً كبيرة بسبب الثقة والامانة والمصداقية التي لديهم .

15 - في بداية القرن العشرين و قبل اكتشاف البترول ، في الكويت والبحرين والمملكة العربية السعودية وأبو ظبي ودبي ، شارك العديد من الناس في أعمال الغوص والبحث عن اللؤلؤ، وفي تلك المنطقة كان هناك غواصوا اللؤلؤ الذين يغوصون بحثاً عن اللؤلؤ و المحار والأصداف في البحر، ثم بعد ذلك كانوا يعطون اللؤلؤ للتجار، وكانوا تجار اللؤلؤ في تلك المنطقة يعطون اللؤلؤ لتاجر أكبر منهم والذي يذهب إلى الهند ، لبيع اللؤلؤ للتجار الهنود

القصة هنا لتاجر من دبي ، فقد كان صادقاً واميناً وجديراً بالثقة وقد كان يتمتع بسمعة طيبة بين التجار الآخرين وغيرهم من الناس ، ولكن لسوء الحظ ، كان لهذا التاجر خادم غبي وكانت مهمته هي تنظيف الغرف ، و عندما كانوا في طريقهم إلى الهند في السفينة ، وقد كان هذا الخادم الغبي الذي ينطفي الغرف قد ارتكب خطأ كبيراً ، حيث ألقى اللؤلؤ في البحر، و ذلك لأن التاجر قد وضع اللؤلؤ في قطعة قماش قديمة وقدرها بجانب سلة المهملات في غرفته وقد قام الخادم في رمي قطعة القماش القديمة التي فيها اللؤلؤ في البحر، أو المحيط الهندي وكان يعتقد ان قطعة القماش القديمة هي قطعة من الزباله والمهملات

و عندما عاد التاجر إلى غرفته، لم يرى اللؤلؤ ، ثم سأله الخادم عن اللؤلؤ فأخبره الخادم أنه لا يعرف أن هناك لؤلؤ و أخبره أنه ألقى قطعة القماش في البحر ، دون أن يعرف أن هناك لؤلؤاً فيها ، ثم طلب التاجر من الخادم عدم إخبار أي شخص بما حدث ، لقد فقد التاجر اللؤلؤ وكل فلوسه و كل رأس ماله و لكنه مع ذلك ، كان يملك شيئاً مهماً وهي سمعته الجيدة

لذلك ، عندما وصل التاجر إلى الهند ، ذهب لرؤيه التجار الآخرين من الكويت والمملكة العربية السعودية ودول أخرى ، وأقنعهم بإقراضه اللؤلؤ الذي عندهم حيث سيعمل مساومة

مع التجار الهنود نيابة عنهم لكي يبيع اللؤلؤ بسعر مرتفع للتجار الهنود ، و لأنه اذا شخص واحد من التجار الذين يبيعون اللؤلؤ تفاوض مع التجار الهنود سيكون قادرًا على التحكم في السعر والسوق و سوف تكون لديه القدرة على المفاوضات و المساومة .
واخيرا تمكنت التجار من السيطرة على سوق اللؤلؤ و عمل مثل الاحتياط ، ثم باع هذا التجار كل اللؤلؤ الذي معه بأسعار مرتفعة و بأرباح جيدة ، ثم أعاد المال إلى التجار الآخرين الذين كانوا يثقون فيه بسبب سمعته الطيبة

ان هذا الشخص الصادق والامين استطاع الحصول على المال مرة أخرى ، وكان قادرًا على الحفاظ على سمعته

الحكمة هنا هي أن هذا التجار يتمتع بالامانة و السمعة الطيبة ، ولهذا وثقوا به التجار وأعطوه اللؤلؤ

16 - يمنح الناس القروض للأشخاص الذين يثقون بهم ، و نفس الشيء مع البنوك ، فالبنوك تمنح القروض للشركات التي تثق بها ، لذلك ، عندما يرى الناس أنك تسد لهم ، فإنهم يثقون بك أكثر يقول المثل "إنك تصدق الشيء عندما تراه" لذلك يجب الناس التعامل مع محلات السوبر ماركت والمتاجر والشركات التي يمكنهم الوثوق بها ويرون التعامل معهم

17 - منذ وقت طويلا ، خلال عطلاتي الصيفية في أوروبا ، وفي ذلك الوقت كان عندي أحد الموظفين الأغبياء الذين يعملون لدي والذي لا يملك الخبرة الكافية بالتصرف نيابة عنني حيث اتفق هذا الموظف مع شركة صغيرة تقوم بتقديم الخدمات وبيع المنتجات للفنادق وأنه يمكنني أن أكون شريك لتلك الشركة الصغيرة ، وكان ذلك الموظف يعتقد أن الفلوس تأتي بسهولة وبسرعة ، لذلك ، عندما رجعت من أوروبا ، لاحظت أن الرجل مستعد للعمل مع الفنادق وأحضر معه بالفعل شخصا آخر يعمل مع شركة أخرى تقدم خدمات للفنادق واتصلت بالفعل بفندق لبدء العمل معًا ، لاحظت أن الرجل الأول رجل صادق وامين ، في حين أن الرجل الثاني غير صادق وغير امين ويفحش والكذب الشيء الوحيد المشتركة بينهما هو أنهما فقيران ويعملون في نفس مجال العمل وهي تقديم الخدمات للفنادق ، بعد ذلك ، كان لدي اجتماع معهم ومع مدير الفندق ، وذكرت أنني لست

مهتماً بأعمال الفنادق ولا اريدها لأنها ليست في مجال عملي ، كذلك قلت إنني لا أريد أن أتورط مع كلا الرجلين ، لا مع الرجل الأول وهو الرجل الصادق، ولا مع الرجل الثاني وهو الرجل الكاذب و الغشاش ، لأن هذا النوع من التجارة ليست لها علاقة في مجال عملي ثم رفضت المشاركة معهم

ومع مرور الوقت وبعد 12 اثنا عشر عاماً، قابلت مدير الفندق الذي أخبرني أن الرجل الأول الصادق والامين ، قد أصبح غنياً جداً ، وقد أصبحت شركته مشهورة جداً في السوق وكل الفنادق يعرفونه

اما عن الرجل الثاني الذي هو رجل سيء و كذاب والذي يحب الغش ، قد فقد أمواله وصارت عليه ديون واختفى ولا يعرفون مكانه .

18 - إن السمعة الجيدة للشركات تعني فلوس كثيرة في سوق الاسهم لذلك ، تحاول الشركات الكبرى والمؤسسات الكبرى الحفاظ على سمعة جيدة، لأنها تتأثر بسهولة في سوق الأسهم، وينتهي بها الأمر بخسارة الكثير من المال .

أ) على سبيل المثال ، إذا تعرضت طائرة لحادث في السماء، فإن الشركة المصنعة لهذا النوع من أسهم الطائرة في سوق الأسهم ستتعرض بشكل كبير في اليوم التالي وستخسر الكثير من المال ، كما ان وسائل الإعلام سوف تتحدث عن ذلك الحادث وسقوط الطائرة .
ب) إذا قامت شركة بتزويق عن البترول ونتيجة لذلك كان هناك الكثير من التلوث ، فسوف تتحدث وسائل الإعلام عن ذلك و هذا سوف يؤدي إلى انخفاض أسهم شركة البترول في سوق الأسهم.

ج) إذا غرقت سفينة في البحر بسبب مشاكل فنية ، فإن وسائل الإعلام سوف تتحدث عن تلك السفينة ونتيجة لذلك، فإن الشركة المصنعة للسفينة ، أو ان الشركة المسئولة عن الفحص والتقييم للسفن سوف تتأثر سلباً وسوف تنزل اسعار اسهمها وتخسر المال في سوق الأوراق المالية

19 - عندما كنت طالباً في السنة الأولى في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، حاولت دائمًا الحفاظ على سمعتي في البنوك و أن لا تكون لدي شيكات مرتجعة ، لنفترض أنني كتبت شيئاً لشخص ما ، فقد حاولت دائمًا احراول الحصول على ما يكفي من المال لغطية

الشيك في مصرفي وذلك لتجنب الشيكات المرتجعة ، في بعض الأحيان ، كنت أذهب إلى البنك ، في الصباح الباكر، قبل أن يفتح البنك في الساعة 8 الثامنة صباحاً ، لإيداع الفلوس في حسابي في البنك حتى لا يرجع الشيك الذي كتبته ، لأنني أريد أن أحافظ سمعة جيدة وعلى ائتمان بنكي جيد لدى البنك

في ذلك العام بدأ البنك في منح الطلاب بطاقة ائتمان جيدة ، في البداية أعطوني بطاقة فيزا بحد أقصى 200 دولار ، لأنني أدفع للبنك في الوقت المحدد وسمعتي جيدة لدى البنك ، بعد ستة أشهر ، أعطوني بطاقة أخرى وهي ماستركارد مما رفع الحد الأئتماني إلى 400 دولار

بعد عام ، رفعوا الحد الأقصى إلى 500 دولار ، مع مرور الوقت والسنوات صارت لي سمعة جيدة لدى البنك وصار لي إئتمان جيد ، وبعد سنوات عديدة انتهى بي الأمر بالحصول على بطاقات ذهبية من البنك ، مما أدى إلى ائتمان أعلى في البنك بقيمة ألف الدولارات. ثم بدأت في معرفة أسرار البنوك وهي عندما تكون صادقاً مع البنوك وعندك إئتمان جيد وسمعتك جيدة ، سوف تمنحك البنك المزيد من الأموال والقروض لعملك التجاري

20 - بعد أن بدأت مشروعي الثاني وكان في مجال النشر والطباعة ، بدأت أحصل على المزيد من الفلوس ، لاحظ البنك أنني صادق وامين معهم ثم بدأت البنك في إعطائي المزيد من القروض

ومع مرور السنين في وقت لاحق ، عندما بدأت في مشروعي الثالث وكان في مجال سوق الاسهم والأوراق المالية ، صارت البنوك تثق فيي أكثر، وصارت تمنعني المزيد من التسهيلات والقروض ، ثم بدأت في الضحك وقلت: "الآن أنا شخص مختلف تماماً ، عندما كنت طالباً في الجامعة ، كنت أطلب من أصدقائي إقراضي 200 مائتا دولار أو 300 ثلاثة دولارات، أما الآن دون أن أطلب من البنك قروض ، فقد صارت البنوك تقدم لي قروضاً بالملايين ، هذا لأنني صرت أعرف ما تريده البنك ، فهم يريدون فقط التعامل مع شخص صادق وامين يمكنهم الوثوق به ، شخص لديه الامانة والمصداقية

21 - أعرف بعض الوسطاء في العقارات والوسطاء في سوق الأسهم ، إنهم دائمًا فقراء

لأنهم يحاولون دائمًا الغش والاستفادة من العميل أو الزبون ، إن العملاء والزبائن ليسوا أغبياء ، لذلك عندما يلاحظون أن الوسطاء ليسوا صادقين وليسوا أمناء ، فإنهم يتوقفون عن التعامل معهم ، لذلك عندما أسأل الوسطاء "لماذا تفعل هذا" ، يجب بالقول إن لديه الكثير من الديون وهي فرصة لكسب المال بسرعة

22 - في السويد في بداية الثمانينيات 1980 ، كانت هناك قصة عن رجل أعمال مصري وهو سويدي الجنسية ، حيث صار مديرًا لشركة صغيرة لเทคโนโลยيا الكائنات الحية ، واسمها *فيرمينتا fermenta* ، والتي سرعان ما تحولت إلى واحدة من قصص نجاح في بورصة ستوكهولم ، وسرعان ما أصبح ذلك الشخص السيد - أجرى رجل في السويد وصنع ثروة لموظفيه في الشركة وللمساهمين في الشركة ، كان زعيماً يملك الكاريزما وكان مفضلًا لدى وسائل الإعلام ، وفي ديسمبر 1985 تم اختيارة "سويدي العام" من قبل البرنامج الإخباري التلفزيوني *Rapport* ، في الشهر التالي ، أعلنت *فيرمينتا fermenta* عن شراكة مع شركة فولفو *volvo* الصناعية السويدية العملاقة ، لقد كان السيد في ذروة شهرته لأنه كان شخصاً ناجحاً ، ثم بدأ بعض الناس يطلقون عليه لقب الطبيب أو الدكتور ، ثم صار يحب لقب الطبيب أو الدكتور كثيراً

ولكنه لسوء الحظ ، بمجرد أن أجروا مقابلة معه على شاشة التلفزيون حيث سأله صحفي عما إذا كان طبيباً حقيقياً ، كذب وقال نعم ، ثم طلب منه المذيع إظهار شهادته الجامعية و وعد بإثبات ذلك لهم ، ولم يقدم شهادته الجامعية أبداً واستمر في الوعود والترويج والقول إنه سيأتي لهم بالشهادة الجامعية في المرة القادمة ثم استمرت جميع محطات التلفزيون في السويد في التساؤل عما إذا كان هذا الشخص طبيباً حقاً أم لا

واخيراً اثبتهم السيد بالكذب بشأن مؤهلاته الأكاديمية والجامعية ، لانه ادعى كذباً أنه طبيب ، واكتشف الصحفيون الذين حاولوا التحقق من هذه الادعاءات أنه وفقاً لبعض المصادر ، لم يحصل السيد أبداً على شهادة طبيب أو درجة الدكتوراه من كاليفورنيا ، وحكم عليه فيما بعد بالسجن لمدة 6 ستة سنوات بتهمة الاحتيال في أعمال مختلفة

23 - يرتكب العديد من المدراء الأخطاء في الشركات الكبرى عندما لا يستخدمون الأشخاص الصادقين والآمناء ثم يندمون على توظيف الكاذبين والغشاشين لأنهم يدركون مؤخراً أنهم

اتخذوا قراراً خاطئاً بتوظيفهم .

لسوء الحظ ، يحكم معظم الناس على الشخص من خلال مظهره الخارجي والحكم على المظهر الخارجي للشخص مثل الحكم على كتاب من غلافه .

تشير الدراسات إلى أن العديد من الشباب والشبان الذين يبدون وسيمين ومرتدین ملابس جيدة والشابات اللواتي يبدون جميلات ومرتدین ملابس جيدة لديهم فرص أكبر للحصول على وظائف وترقيتهم لأنهم في أحيان كثيرة يحكمون الناس عليهم بسبب مظهرهم الخارجي

24 - عندما تحاول اختيار موظفين لشركتك ، حاول أن تأخذ في عين الاعتبار أن هؤلاء الموظفين صادقون وآمناء ومحظوظون للشركة عادة في صناعة الأفلام السينمائية ، دائماً ينظر المخرج أو المدير المسؤول عن اختيار الممثلين في مظهر الممثلين حتى يكون لديهم المزيد من المصداقية للفيلم بنفس الطريقة

الحكمة هنا الناس دائماً تفكرون في المظاهر و يجب أن تفكرون في مظهرك وكيف ترتدي ملابسك أو حتى نوع سيارتك وما إلى ذلك

25 - هناك حكمة أخرى ان الأشخاص الذين يكذبون و يغشون يمكن ان ينجحون في البداية ولكن لن يستمروا لفترة طويلة لأن النجاح الحقيقي لا يبني إلا على الصدق والامانة .

10 - الفصل العاشر

المثابرة

1 - معظم الناس ، وخاصة الموظفين، يعملون بجد، ولكن ليس الجميع مثابرون فهم ليسوا مستعدون للعمل و المثابرة بما يكفي للعمل في عطلات نهاية الأسبوع ، ولكن الشخص الغير مثابر اذا طلب منه ان يعمل طوال اليوم وحتى العمل ليلاً فلن يعمل لكونه لا يحمل روح المثابرة

ان الشخص المثابر الذي لديه الإرادة والدافع للوصول إلى أهدافه والذي يتغلب على كل التحديات كلما حدثت مشكلة سوف يفكر فيها ليل نهار فقط لحل تلك المشكلة وسوف يركز على عمله طوال الوقت وسيقوم بالمتابعة ليلاً ونهاراً

سوف يكون مكرساً ومركزاً ومثابراً على أعماله طوال الوقت ليلاً ونهاراً ، وسوف يعمل طيلة أيام الأسبوع و كذلك سوف يعمل أثناء عطلات نهاية الأسبوع ، لذلك عليك التركيز بنسبة 100 % على عملك وأهدافك و بعد ذلك ، سوف ينمو وتحسن عملك التجاري إن المثابرة في العمل التجاري سيكون مثل الشجرة التي تعطيها ماء كل يوم، ومع مرور الزمن فإن هذه الشجرة بعد فترة ستكون شجرة كبيرة لذلك يجب أن يكون لديك الانضباط والمثابرة كل يوم لإعطاء الماء لتلك الشجرة ، وسيحدث نفس الشيء لك إذا استمررت ولديك الانضباط للعمل كل يوم

اذا حدثت لك مشكلة في العمل فكر جيدا دائمًا في الخيارات الأخرى لحل المشاكل في عملك التجاري

ان المثل يقول "اعثر على طريق أو اصنع لك طريق ". على سبيل المثال، إذا كان لديك مطعم، وليس لديك الكثير من العملاء، فيمكنك التفكير في حل يتمثل في الحصول على طاولة واحدة أو طاولتين ، فقط لجذب انتباه الناس في الشارع للجلسات الخارجية خارج المطعم ، وعندما تفعل ذلك سيلاحظ الناس ان مطعمك يختلف عن باقي المطاعم لأن فيه طولات وسوف تكون هناك جلسات خارجية وسوف تكون ملائمة لأذواق الزبائن الذين يودون التغيير.

المثابر على سبيل المثال ، إذا كانت لديه نقص الفلوس والسيولة وكان على أحد الزبائن بعض الدين فيجب الاتصال به من أجل استرداد الدين ، فسوف يتبع ويتصل بهم كل يوم لاسترداد فلوسهم وامواله .

ان الشخص المثابر هو الشخص الذي لا يستسلم أبداً لأن لديه أهدافاً وطموحاً ، وعندما تكون هناك بعض السنوات السيئة في العمل ، والدخل قليل ، سوف يفكر الشخص المثابر في عمله لوضع خطط أخرى أو أشياء أخرى ، فقط لكسب المزيد من المال ، أو أنه سيخفض ميزانيته ، فقط للاستمرار في العمل التجاري لأنه يريد البقاء في هذا العمل ، بينما يستسلم الناس الآخرون والغير مثابرين ويغلقون أعمالهم التجارية .

ان الشخص المثابر سيعمل بجد حتى لو كان مريضاً أو متعيناً ، سوف يعمل بجد لأنه يحب عمله وسوف يستمر في التصميم والإصرار على الوصول إلى أهدافه التجارية ، بغض النظر عن أي شيء

إن معظم الأغنياء والمليارديرات قد ولدوا فقراء ، ولكن بسبب المثابرة والإصرار والتصميم أصبحوا أغنياء .

الحكمة هنا هي أهمية المثابرة والمتابعة والإصرار ومواجهة التحديات والتغلب على المشاكل التجارية وحلها .

هناك الكثير من العائلات الغنية ، التي لديها الكثير من الأطفال المدللين الذين يكبرون ولا يهتمون بأعمال عائلاتهم التجارية ولا يتبعونها ومع مرور الوقت والزمن تضعف تلك الشركات العائلية شيئاً فشيئاً ، ثم تصبح أعمالهم التجارية أقل وأضعف

2 - ان الشخص المثابر يتصف بالصفات التالية :

- أ. شخص يعمل باستمرار ولا يتوقف عن عمله ولا يأخذ يوم اجازة .
- ب. شخص دائماً نشيط ولا يصيبيه الكسل .
- ج. لا يتعب من العمل .
- د. شخص لا يستسلم .

3 - عائلة إنجليزية استعارت قلادة ذهبية من جارتها للذهاب إلى حفلة ولكن لسوء الحظ ، فقدت تلك السيدة القلادة الذهبية أثناء الحفلة و بعد الحفلة اكتشفت ضياع القلادة الذهبية ثم شعرت بالحزن والاحباط الشديد ثم أخبرت زوجها بذلك ، لهذا قررت الجارة وزوجها العمل بجد لكسب المال اللازم لشراء قلادة أخرى لجارتهم ، و بعد عشرين عاماً من العمل ليلاً ونهاراً، اشتروا قلادة ذهبية لجارتهم ، ثم قال الجار إنه لم يكن عليهم العمل بجد من أجل ذلك لأن القلادة التي فقدوها فقد كانت مزيفة و ليست باهظة الثمن.

الحكمة هنا هي أن الجارة وزوجها كان عندهم اصرار وثابرة على العمل لكسب المال مقابل سعر القلادة في النهاية أصبحوا هم الأغنياء

4 - في أوائل الثمانينيات 1980 في وسائل الإعلام ، كانت الصحف والتلفزيون تتحدث عن اللاجئين من فيتنام الذين أطلقوا عليهم اسم لاجئي القوارب لقد تأثرت وشعرت بالحزن عندما رأيت فتاة من فيتنام تتحدث عن مشاكلها على التلفزيون وهي تبكي وقالت إنها كانت تعمل طوال اليوم و طوال الليل ، لحفظ جميع الكلمات الإنجليزية في قاموس اللغة الإنجليزية فقط لتعلم كيفية التحدث باللغة الإنجليزية ، من أجل الحصول على البطاقة الخضراء للعيش في الولايات المتحدة ، كانت تبكي قائلة إنها كانت تدرس بجد 20 ساعة في اليوم ، ولا تحصل على قسط كافٍ من النوم والراحة ، كانت مثابرة وكان لديها هدف ترغب في الوصول إليه ، وهو تعلم اللغة الإنجليزية في هذه الفترة القصيرة من الزمن ، والتي كانت ثلاثة أشهر كنت أكن الكثير من الاحترام لتلك الفتاة وشعرت بالأسف عليها.

5 - هناك الكثير من الطلاب الأجانب في أمريكا ، الذين التحقوا الجامعات لمدة أربع أو خمس سنوات ولا يتحدثون الإنجليزية ، حيث أنهم لا يحاولون تعلم اللغة الإنجليزية أيضاً هناك الكثير من الناس الذين يعيشون الآن في الولايات المتحدة على مدى السنوات الـ 20 الماضية أو 30 عاماً الذين لا يتحدثون اللغة الإنجليزية ، ولم يحاولوا جاهدين لتعلم اللغة الإنجليزية لهذا السبب ، أحترم الفتاة الفيتنامية التي رأيتها على شاشة التلفزيون ، بسبب إصرارها على تعلم اللغة الإنجليزية في مثل هذه الفترة القصيرة من الزمن - في غضون 3 أشهر.

6 - ولد الإمبراطور الفرنسي نابليون في جزيرة كورسيكا ، التي تقع بالقرب من إيطاليا الناس هناك يتحدثون اللغة الإيطالية وليس الفرنسية كانت عائلة نابليون تتحدث الإيطالية ، وكان نابليون نفسه يتحدث الفرنسية بلكلة إيطالية و لذلك عندما ذهب نابليون إلى المدرسة في باريس ، اعتاد بعض الطلاب في المدرسة على السخرية منه والاستهزاء به لأنه يتحدث الفرنسية بلكلة إيطالية كان ذلك أيضاً لأنه كان قصيراً وأقصر من الطلاب العاديين في مدرسته ولكن ، لأنه كان مجتهداً في مدرسته ومجتهداً ومثابراً في عمله وكان أيضاً شجاعاً ، أصبح إمبراطور فرنسا ، وبعد ذلك صار إمبراطور أوروبا ، لقد كان نابليون مثابراً في عمله وكان يعمل 20 ساعة في اليوم.

7 - إن الطلاب في الجامعات والذين يطمحون إلى أن يصبحوا أطباء ، أو يدخلون كلية الطب جميعهم يدرسون في عطلات نهاية الأسبوع كما يتعين على الطلاب الذين يرغبون في أن يصبحوا مهندسين معماريين العمل طوال النهار و طوال الليل ، لأن عملهم كان يستغرق وقتاً طويلاً لقد كنت أراهم دائمًا في طابقنا في السكن الجامعي وفي ممر الغرف التي كانت في طابقنا ، حيث كانوا يسهرون طوال الليل ويعملون على مشاريعهم الدراسية

8 - لقد كنت أحب التزلج على الثلوج في الجبال لأنني كنت أحب الطبيعة والرياضة كذلك كنت أحب أن أكون بعيداً عن المدينة وبعيداً عن التلوث والطرق السريعة المزدحمة وقد كنت أحب أن أكون في وسط الجبال ، مع الطبيعة

لقد كنت أستمتع ببرؤية المنازل مغطاة بالثلوج والأشجار مغطاة بالثلوج البيضاء و لهذا السبب كنت أذهب دائمًا إلى جبل الماموث MAMMOTH في كاليفورنيا وهو يعتبر من أعلى الجبال في أميركا في الولايات الـ 48 الرئيسية بأميركا .

في جبل ماموث MAMMOTH كانت دائمًا هناك ثلوج حتى أنه في الصيف في الرابع من يوليو ، و عندما يحتفل الناس بيوم الاستقلال ، ارى بعض الناس يقومون بحركات مضحكه وجذونيه في يوم الاستقلال الرابع من يوليو ، حيث يتزلجون على الجليد في سراويلهم القصيرة SHORTS أو بدلاتهم الرسمية مع الكرافته TUXEDO بدلاً من لبس ملابس رياضة التزلج على الجليد

في احدى المرات في فصل الشتاء ذهبت إلى جبل الماموث لقضاء عطلة نهاية الأسبوع وقد كان هناك حوالي 32 شخصاً في فندق صغير اشبه بالكوخ الشتوي الذي كنت اسكن فيه ، كانوا جميعاً هناك للتزلج على الثلوج و في عطلة نهاية الأسبوع ويجب عليهم جميعاً العودة إلى العمل في مدينة لوس أنجلوس بعد عطلة نهاية الأسبوع.

ولكن لسوء الحظ في ليلة الأحد كانت هناك عاصفة ثلجية كبيرة قد جاءت فجأة ، ثم قرر 8 ثمانية أشخاص فقط الذهاب إلى المطار وكانت واحداً منهم ، وفي اليوم التالي في الصباح لم تتوقف العاصفة وكان الجو بارداً جداً ، و عندما استيقظنا في الساعة 5 الخامسة صباحاً ، كان الثلوج لا يزال يتساقط ، لهذا استيقظ ثلاثة منا فقط وحاولنا الذهاب إلى المطار وكانت واحداً منهم ثم قررنا نحن 3 الثلاثة الذهاب إلى كشك الهاتف - التلفون - القريب ، و كان علينا أن نسير في الثلوج ، كانت كابينة الهاتف بعيدة جداً عن فندقنا الصغير و كان علينا أن نمشي لمسافة طويلة جداً . وكان الجو بارداً جداً و متجمداً، وقد أصبحت أذني حمراء جداً بسبب البرد القارص لقد كان علينا الوصول إلى كشك الهاتف من أجل الاتصال بالمطار للتحقق مما إذا كانت الطائرة ستأتي في ذلك اليوم لذلك واصلنا محاولة الاتصال بالمطار من الساعة 5:30 صباحاً حتى الساعة 6:15 صباحاً.

لقد كنا نحاول الاتصال بالمطار كل 5 خمسة دقائق ، لكن لم يكن هناك رد من المطار، لقد كنا نحن الثلاثة اشخاص في ذلك الجو البارد جداً نتناوب في الدخول إلى كشك الهاتف لقد واصلنا جميعاً محاولة الدخول إلى كشك الهاتف بالتناوب لأن هناك دفع في كشك الهاتف أخيراً، في الساعة 6:15 صباحاً أجاب شخص ما في المطار على مكالمتنا الهاتفية ، وقال إن هناك فرصة جيدة لأن تأتي الطائرة ، وتصل في الساعة 7 السابعة صباحاً وهذا ليس مؤكداً لذلك ، ومع ذلك كنا سعداء و متحمسين ، و عدنا إلى فندقنا الصغير لأخذ اغراضنا ثم ذهبنا إلى المطار

لقد كنا نحن 3 ثلاثة اشخاص فقط من أصل 32 اثنان وثلاثون شخصاً في الفندق الذين تمكنا من الذهاب إلى المطار و العودة إلى مدينة لوس أنجلوس وذلك لأننا مثابرون ولدينا الإرادة والاصرار للاستيقاظ في الصباح الباكر والاصرار و المحاولة عندما لا يكون هناك أمل في أن نتمكن من العودة ، لقد أراد اثنان من زملائي العودة إلى عملهم ، وأردت أنا

العودة إلى الجامعة لحضور الحصص ليوم الاثنين
أريد ان اوضح الحكمة من هذه القصة ، أنه ليوم واحد فقط أو 3 أشخاص من أصل 32
شخصاً أو 10 في المائة من الأشخاص يثابرون ويكون عندهم إصرار ، هذا ليوم واحد
فقط، ولكن ماذا عن رجل الأعمال أو التاجر، فهو يتطلب منه أن يكون مثابراً لمدة 10
عشرين سنة أو 30 ثلاثون سنة.

ان الحكمة هنا ان بمجرد أن تكون مثابراً ومصمماً سوف تتحقق اهدافك .

9 - قد تعتقد أن الحياة مملة بالنسبة للشخص المثابر، لكنها ليست كذلك خاصة إذا رأيت
شخصاً يجلس في متجره ليلاً ونهاراً طول أيام الأسبوع وعطلات نهاية الأسبوع لكن بالنسبة
لهذا الشخص ، فإن الأمر ممتع جداً لأنه معتمد على ذلك ، انتي أتذكر أنني سافرت ذات
مرة إلى عدة دول آسيوية و هناك رأيت رجلاً يجلس في دكانه وسألته عما إذا كان يشعر
بالملل والجلوس طوال اليوم والليل في دكانه ، قال إنه يستمتع بعمله هذا وقال: "أنا استمتع
بكسب المال وأستمتع بالتحديات في عملي أيضاً" ثم سألته عما إذا كان لديه أي أصدقاء
ورد بالقول إن لديه الكثير من الأصدقاء وأنهم يأتون دائمًا للتحدث معه في متجره .
ثم سألته عما إذا كان يشعر بالملل قال إنه يشعر بالملل فقط عندما تكون هناك عطلة
وطنية أو تكون هناك اعياد وأنه يتبعن عليه إغلاق دكانه والجلوس في منزله ، أخبرني
أنه تمت دعوته ذات مرة مع بعض أصدقائه إلى مدينة مختلفة ، وأنه شعر بالملل الشديد
عندما كان معهم أثناء الاجازة ولم يشعر بالسعادة إلا عندما رجع إلى دكانه مرة أخرى
الحكمة هنا هي أن حياة التاجر أو رجل الأعمال ليست حياة مملة كما يعتقد الآخرون ،
انه بمجرد أن يبدأ التاجر في كسب المال ويعتمد على طريقة حياة معينة فهو سوف يعتقد
أن حياته ممتعة

10 - انتي دائمًا أعمل أثناء عطلات نهاية الأسبوع وأحاول إنهاء اعمالي التي لم انتهي
منها في أيام الأسبوع كذلك أحاول دائمًا مقابلة الناس الذين لهم علاقة بأعمالي التجارية
في عطلات نهاية الأسبوع .

كذلك أيضًا ، عندما أسافر إلى أوروبا أو جزر الهاواي HAWAII خلال إجازاتي ، أكون
دائمًا مشغولاً على هاتفي وأحاول الاتصال لعدة ساعات و بعدة جهات و بناس اخرين
بسبب العمل التجاري

في بعض الأحيان ، لا أحصل على ما يكفي من الوقت للحصول على قسط كافٍ من النوم حتى لو أخذت قيلولة ، يجب أن أستيقظ بسرعة للحصول على موعد أو إجراء بعض المكالمات الهاتفية لأنني شخص مثابر وشغول ، في بعض الأحيان أرى شخصاً مثابراً يعمل بجد على الرغم من أنه متعب وحزين ومكتئب ، بغض النظر عن أي شيء إذا كان ذلك الرجل في مزاج جيد أو مزاج سيء فسوف يعمل حتى لو كان مريضاً أو متعباً

11 - لا تستسلم ولا تتراجع و يمكن ستفشل في المرة الأولى ولكن لا تستسلم ، أن جميع الناس الناجحون و المشاهير لم يستسلموا ولكن معظم الناس لا يعرفون أن توماس إديسون الذي اخترع مصباح الأضاءة لم يستسلم وقد أجرى ألف تجربة لمصباح الإضاءة.

12 - لا تستسلم حتى انه في بعض الأحيان عندما يغلق باب واحد في وجهك سيفتح لك باب آخر، لذلك ربما يكون هذا شيئاً جيداً بالنسبة لك أن يكون الباب الأول مغلقاً ، لذا لا تستسلم واستمر في المحاولة

13 - مرسيدس بنز هي واحدة من أكبر شركات تصنيع السيارات الفاخرة في العالم وهي اسم معروف اليوم لكنها كانت رحلة طويلة بالنسبة لشركة صناعة السيارات للوصول إلى هذا المستوى ، مرت شركة السيارات بالعديد من المصاعب والصراعات الهائلة والكافح للوصول إلى المستوى الذي هي عليه اليوم ، قصة سيارة مرسيدس بنز الألمانية الفاخرة، بدأت مع كارل بنز وهو مهندس ألماني معروف به كمخترع للسيارة التي تعمل بالبنزين. ولد كارل بنز كارل فريديريش مايكيل فاييلانت في 25 نوفمبر 1844 في مولبورغ ، وهي الآن إحدى ضواحي كارلسروه ، بادن فورتمبيرغ وهي جزء من المانيا

كان والداه جوزفين فاييان سائق قاطرة ، يوهان جورج بنز، الذي تزوجته بعد بضعة أشهر وفقاً للقانون الألماني ، اكتسب الطفل اسم «بنز» عن طريق الزواج القانوني لوالديه ، عندما كان في الثانية من عمره توفي والده بسبب الالتهاب الرئوي وتم تغيير اسمه إلى كارل فريديريش بنز تخليداً لذكرى والده ، على الرغم من العيش في حالة فقر فقد حاولت والدته جاهدة لمنحه تعليماً جيداً ، حيث التحق بنز بالمدرسة المحلية في كارلسروه وكان طالباً رائعاً و بعد انتهاءه من تعليمه الرسمي ، حصل بنز على سبع سنوات من التدريب المهني

في عام 1871، في سن السابعة والعشرين، انضم بنز إلى أوغست ريتز في إطلاق ورشة المسابك الحديدية والميكانيكية في مانهaim ، والتي أعيدت تسميتها لاحقاً بمصنع آلات عمل الصفائح المعدنية ، لقد مررت السنة الأولى للمؤسسة بشكل سيء جداً تبين أن ريتز لا يمكن الاعتماد عليه، وتمت مصادرة أدوات

الشركة واحيراً تم التغلب على المشكلة عندما اشتريت خطيبة بنز، بيرثا رينغر، حصة ريتز في الشركة

باستخدام مهرها و في يناير 1886 ، قدم كارل بنز طلب براءة اختراع لـ "سيارته المزودة بمحرك يعمل بالغاز" ولكن في وقت لاحق قوبل بشكوك كبيرة من عامة الناس.

14 - لقد فشل معظم الأشخاص الناجحون عدة مرات ، ان فشلك سوف يعلمك حل المشاكل بطريقة مختلفة ثم يجعلك الفشل ان تفهم المشكلة

لقد رفضت جي كي رولينغ مؤلفة روايات وقصص هاري بوتر 12 مرة ، وفي المرة 13 الثالثة عشر قبل الناشر كتابها.

15 - كان هناك رجل يدعى توم عاش طفولة سيئة وقاسية جداً وقد عمل في طفولته في العديد من أنواع الوظائف المختلفة ، كما خسر المال عدة مرات ولكنه كان شخصاً مثابراً ، وفي النهاية كان ناجحاً جداً حيث أنشأ دومينوز بيتزا ، لقد أصبح ناجحاً لأنّه شخص مثابر.

11 - الفصل الحادي عشر

التضحية

- 1 - التضحية هي مفتاح النجاح بدون التضحية ، لن يحدث شيء .
- 2 - إن معظم الناس لا يريدون التضحية مع انه كسب المال ليس بالأمر السهل ، لأنه في بعض الأحيان ، يتبعن عليك العمل ليلاً ونهاراً ، ويجب عليك أيضاً العمل أحياناً في عطلات نهاية الأسبوع ويريد الكثير من الناس أحياناً العودة إلى المنزل لعائلاتهم ولكن الأشخاص الذين يضخون ليس لديهم الوقت للعودة إلى المنزل لأنهم يعملون بجد في مكاتبهم أو يكرسون وقتهم لعملهم.
- 3 - المثل يقول لا يمكنك ان تطبخ البيض بدون ان تكسر البيض ، لذلك من أجل تحقيق شيء ما ، من الضروري والمهم أنه ستكون هناك بعض الأخطاء لذلك يجب أن تقوم ببعض التضحيات
- 4 - إن الكثير من الأغنياء بعد تحقيق اهدافهم في كسب المال يمرضون لأنهم كانت عندهم التضحية وضحاوا بوقتهم وساعات نومهم وصحتهم وعائلاتهم وزوجاتهم لأن كسب المال ليس بالأمر السهل
- 5 - ابني أعتقد أن التضحية هي مفتاح النجاح ، ولهذا عليك أن تضحي بنومك ، أحياناً تكون التضحية من خلال عدم الذهاب في إجازات ، وأحياناً عليك أن تدخل أموالك حتى لا تذهب في إجازات وأحياناً لا يكون لديك الوقت ، ولهذا السبب عندما تبدأ عملك التجاري عليك أن تضحي ، وتضحي بعطلاتك واسفارك واجزائتك ، أيضاً عليك التضحية من خلال عدم رؤية أصدقائك وعدم الذهاب إلى حفلاتهم أو حفلات زفافهم ، وذلك لأن في بعض الأحيان عليك الخروج عن حياتك العادمة والسفر فجأة من أجل عملك ومن أجل علاقاتك التجارية في بعض الأحيان تضطر إلى التضحية من خلال بيع سيارتك والعيش بدون سيارة أو التضحية من خلال بيع بعض ممتلكاتك و من خلال بيع اشياء مهمة بالنسبة لك ، اقصد انك تبيع شيء تعز به ، مثل قلادة تذكرك بطفولتك

6 - كان ستيف جوبز الرئيس التنفيذي لشركة آبل، ينام على أرضية غرفة نوم صديقه في السكن الجامعي وكان يجمع زجاجات الكولا الخالية مقابل الحصول على الفلوس البسيطة للاكل ، وقد كان ايضا يذهب الى معبد هاريكريشنا البوذى المطهى للحصول على وجبات اكل مجانية أسبوعية

7 - في بعض الأحيان تضحي بعدم تناول الطعام بشكل جيد لأنك دائمًا في عجلة من أمرك، وليس لديك الوقت لتناول وجبة ساخنة ولذيدة ، عندما تبدأ عملك التجاري في بعض الأحيان قد لا يكون لديك ما يكفي من المال لتناول الطعام لأنك ستتفق فلوسك على أشياء مهمة في عملك لها علاقة بعملك

كذلك ، بعد بدء نشاطك التجاري ونجاحك في نشاطك التجاري ونمو نشاطك التجاري حيث ستكون السنوات جيدة لك ، ولكن فجأة سيأتي وقت سيتباطأ نشاطك التجاري وقد تكون لديك ديون كثيرة وفي هذه الحالة، يجب عليك خفض ميزانيتك والتضحيه والتوقف عن العيش في رفاهية من أجل الاستمرار في عملك التجاري ، في هذه الحالة، قد لا يكون لديك ما يكفي من المال لتناول الطعام الجيد واللذيد وتكون التضحيه ضرورية

8 - إذا فرأت قصصاً عن الكثير من الأشخاص الناجحين في التاريخ كذلك الاشخاص في عالم التجارة والأعمال التجارية فقد مرروا بالكثير من التضحيات، لذلك لا تشعر بالحزن لأنك لست الوحيد

9 - حتى إذا كنت ترغب في مقابلة أشخاص مهمين وإقامة علاقات معهم وتحسين علاقتك معهم فيجب عليك أحياناً مقابلة شخص ما وفقاً لما يسمح له وقته لمقابلتك ، على سبيل المثال ، إذا استيقظ الشخص مبكراً وأراد الذهاب في نزهة، فمن المهم أن تستيقظ مبكراً وتمشي معه. إذا بقي الشخص مستيقظاً في وقت متأخر من الليل، فيجب عليك أيضاً ان تضغط على نفسك للبقاء مستيقظاً طوال الليل لمقابلته.

10 - اريد ان أخبرك عن قصة شخص فقير جدًا وكان لا يكسب ما يكفي من المال فقال لي أنه يحتاج للمال ، لقد أحتاج إلى مساعدتى ثم طلبت منه أن يعرفني على رجل اعمال مهم يعرفه جيداً ، و كنت اريد ان اعطيه مبلغاً من المال مقابل تلك الخدمة التي سيقدمها لي ، حيث كنت سأعقد صفقة مع ذلك رجل الاعمال ، ثم سوف أدفع فلوس لذلك الشخص الفقير، أردته أن يذهب معي لمقابلة ذلك الشخص بشروطي ، لذلك عندما يكون لدي الوقت لذلك لأنني شخص مشغول جداً وان يكون هو جاهزاً في اي وقت في المرة الأولى التي اتصلت به فيها ، عندما كنت مستعداً لمقابلته ، قال إنه ذاهب لتناول العشاء ومشاهدة فيلم مع عائلته في المرة الثانية التي اتصلت به فيها بعد شهر ، قال إنه كان في طريقه الى الحلاق لقص شعره ، وفي المرة الثالثة التي اتصلت به بعد شهر آخر ، أخبرني أنه ذاهب إلى الخياط والتسوق

الحكمة هنا هي أن هذا الرجل لا يريد التضحية ، أنا شخص طيب أردت مساعدته ومنحه الفرصة للحصول على الفلوس ، لكنه لم يكن مستعداً للتضحية.

11 - هناك قصة لشخص من الشرق الأوسط ، لقد كان طالباً جيداً في الجامعة وحصل على درجات جيدة ولكن لم يتمكن من الحصول على وظيفة بعد تخرجه ، وقد واجهه زملاؤه نفس المشكلة حيث لم يحصلوا على وظائف ، لقد أراد هذا الرجل العمل في أحد البنوك ، حيث ذهب إلى أحد البنوك وأخبرهم أنه سيعمل لديهم مجاناً لمجرد الحصول على التجربة في العمل ، ثم حصل على تلك الوظيفة للعمل مجاناً في ذلك البنك ما فعله لأنه أحب وظيفته و كان يستيقظ في الصباح الباكر وكان يذهب للعمل في وقت أبكر من الموظفين الآخرين كما أنه كان يبقى لوقت متأخر بعد مغادرة جميع الموظفين الآخرين لمواصلة العمل واكتساب الخبرة العملية ، وقد اعتقد أصدقاؤه أنه كان غبياً لأنه عمل بجد و بدون راتب ، ولكن بعد ستة أشهر بدأ زملاؤه ومديره في الإعجاب به و منحه وظيفة دائمة ، لأنهم لاحظوا أنه كان مهتماً ، ويحب وظيفته ، وكان يعمل بجد ، ثم حصل أخيراً على الوظيفة لأنه ضحى على عكس أصدقائه الذين لم يعملا بجد ولم يحصلوا على وظيفة

12 - يجب على الناس التضحية بالأشياء الفاخرة مثل عدم امتلاك سيارة جميلة أو ربما حتى عدم امتلاك سيارة على الإطلاق ، بدلاً من شرب الشاي والقهوة في المقهى ، يجب عليه تقليل ذلك إلى مرة واحدة في الأسبوع لتوفير المال ، وعندما يكون على شخص ما ديون

بسبب الوضع الاقتصادي او خسارته في عمله التجاري يجب عليه التضحية من خلال عدم العيش في حياة فاخرة كما اعتاد على عدم امتلاك سيارة كبيرة او شقة كبيرة ، عدم الذهاب إلى المقهى فقط ل توفير المال وهذا .

13 - في بعض الأحيان عندما ت يريد مقابلة شخص جديد هذا الشخص لديه هواية صيد السمك ولكن بالنسبة لك عند الذهاب الى البحر سوف تصاب بدور البحر بسبب امواج البحر ، ولكن يجب عليك الذهاب والتضحية إذا كان ذلك مهمًا بالنسبة لك للتعرف على ذلك الشخص.

14 - في الابواب السابقة لهذا الكتاب ، ذكرت ملليارديرًا يونانيًا يدعى أوناسيس كان عمله هو النقل البحري والشحن. كان يمتلك الكثير من سفن الشحن في جميع أنحاء العالم ، رأى ذات مرة شخصًا فقيرًا يبيع الكعك على الشاطئ ، ثم عرض عليه أوناسيس صفقة ، وقال له أعطني كل الكعك الذي لديك وسوف أعطيك كل ما لدى في جيبي سواء كان ذلك شيكات أو نقدًا" ، فقال المسكين : "أنا شخص فقير ولدي اطفال وعائلة لأطعهمها ، و لا يمكنني المخاطرة والتضحية بهذه الطريقة" ثم أجاب أوناسيس : " أنت شخص فقير و ستبقى فقيرًا دائمًا" ، لقد قال هذا لأنه رأى أن هذا الرجل لا يحب التضحية والمخاطرة

15 - يمر الكثير من الأشخاص الذين يبدأون أعمالهم بالكثير من المعاناة ويضطرون إلى الانتظار حتى تنمو أعمالهم. ليس لديهم رواتب شهرية وهم يضخون بالكثير ويمرون بالكثير من الألم والمعاناة والتضحية، أعمالهم لا تكسب المال في بداية العمل التجاري و هذا يعتمد على المدة التي يحتاجها لينمو العمل التجاري وقد يستغرق الأمر سنة واحدة، أو ربما خمس سنوات

16 - الشخص الذي يضحى سينظر إلى الأشياء بطريقة مختلفة، قائلاً: "سأضحى وأتخلى عن كل الرفاهية والمظاهر وذلك لأن عندي هدف ان أصبح غنياً ومشهوراً". الشخص الذي لا يضحى سيقول: "لماذا يجب أن أزعج نفسي وأعمل بجد من خلال التضحية بالكثير من الألم والمعاناة إذا لم أحصل على شيء" الفرق بين الشخصين هو العقلية والتفكير مختلف حيث أن الشخص الأول يرى النتيجة في النهاية، والشخص الثاني يرى الألم والمعاناة فقط في البداية

17 - في بعض الأحيان سترى الكثير من الأشخاص الذين يتصرفون بغرابة ولديهم اطوار غريبة الذين صحووا عندما كانوا صغاراً أو عندما كانوا طلاباً في الجامعة وأصبح هؤلاء الأشخاص ناجحين جداً ، لأن هؤلاء الأشخاص ذوي الاطوار الغريبة لديهم هدف في أذهانهم، لم يهتموا إذا كانوا ينامون على الأرض أو ليس لديهم سكن أو لا يذهبون إلى الحفلات في الجامعة وفي معظم الأحيان سترأهون الملابس القديمة وخاصة بنطلون الجينز القديم إنهم يعملون دائمًا بجد من أجل الجامعة والدراسة ويعملون بجد ومجتهدين ويسيرون الليلالي للمذاكرة وفي عطلات نهاية الأسبوع وخلال عطلات عيد الميلاد أو عطلة الربيع وأحياناً يكون لديهم وظائف وعمل بدوام جزئي ، لم يكن هؤلاء الشباب يعيشون حياة الطلاب العاديه

18 - كان هناك طباخ يعمل لدى شخص غني في منطقة الشرق الأوسط ، وكان يعمل عند ذلك الغني منذ فترة طويلة ثم أصبح ذلك الشخص الغني أكثر ثراءً وزادت امواله وصار لديه بيت أكبر وفكر في توظيف طباخ ثانٍ جديد ، ولكن الطباخ الشاب لم يحترم الطباخ القديم و أصبحت بينهم خصومة ومشاكل كبيرة وفي النهاية ، كان الطباخ القديم الذي هو أكبر منه سنًا يشتكي لرئيسه التاجر الغني ولكن التاجر الغني لم يهتم ، ولم يكن عادلاً ، لذلك شعر الطباخ القديم بالحزن الشديد وقرر الاستقالة وعدم العمل بوظيفة طباخ منذ ذلك اليوم ، ثم فكر في تأسيس عمله التجاري الخاص ولكن الشيء الوحيد الذي يعرفه هو الطعام والشاي والقهوة فقط

لذلك بدأ في بيع الشاي والقهوة وبعض أنواع الطعام لأن هذا هو الشيء الوحيد الذي يعرفه ، فقد فتح متجرًا في الحي أو الحارة الذي يسكن فيها وانتهى به الأمر إلى العمل حتى منتصف الليل وأيضاً في نفس الوقت كان يفتح متجره في الصباح الباكر في الساعة 5 الخامسة صباحاً.

لقد ضحى بعدم الحصول على قسط كافٍ من النوم لكنه بدأ في كسب المال لأن الناس في الحي والحارة كانوا يعرفون أن هذا المتجر والدكان هو المتجر الوحيد المفتوح في الصباح الباكر ويغلق في وقت متأخر من الليل لذلك بدأوا بعض الناس في الذهاب إلى متجره في وقت متأخر من الليل ، وأيضاً فإن بعض الناس الذين يستيقظون في الصباح الباكر يشتترون

أشياء منه في الصباح ، ان هذا الشخص بما أنه كان فقيراً ، لم يكن لديه ما يكفي من المال لتناول ثلاث وجبات في اليوم، لذلك لأنه لم يكن لديه ما يكفي من المال، كان يأكل وجبة واحدة فقط في اليوم ، بدأ هذا الشخص في التضحية بصحته لأنه لم يكن يحصل على قسط كافٍ من النوم. في الوقت نفسه، أراد هذا الشخص توفير المال، لذلك كان يأكل فقط الطعام الرخيص مثل الخبز والشاي.

كان بخيلاً وأراد توفير أكبر قدر ممكن من المال لتوسيع دكانه وتنمية أعماله التجارية .

وبعد بضع سنوات ، عندما بدأ في كسب الأموال، بدأ يفكر في الأعمال العقارية و الاراضي لأنه يتذكر أن رئيسه الغني وأصدقائه الأثرياء كانوا يتحدثون دائمًا عن العقارات والاراضي .

من خلال الاستماع إليهم لسنوات عديدة ، صارت لديه العديد من الأفكار والمعرفة حول العقارات ، لقد صار هذا الرجل محظوظاً بعد ارتفاع أسعار النفط في ذلك البلد خلال السبعينيات وكان هناك طلب كبير على العقارات لأن الكثير من الناس من جميع أنحاء العالم جاءوا للعمل هناك ، لذلك على مر السنين أصبح هذا الرجل ملليارديرًا ثم بدأ في الاعمال المصرفية وآخرًا امتلك مصرف - بنك.

الحكمة هنا ان ذلك الملياردير عندما بدأ حياته التجارية كان قد ضحى بالكثير لأن التضحية مهمة جداً .

12 - الفصل الثاني عشر

ان تحب عملك

1 - عادة عندما يحب شخص ما وظيفته ويهم بهما، يكون لديه أيضًا هدف في حياته للوصول إليه ، سيكون حريصًا وطموحًا جدًا لتحقيق هذا الهدف سوف ترى أنه يركز على ما يفعله ، وهو لا يضيع وقته في حفلة أو لعبة كرة قدم لأنه يعرف ما يفعله ، ولديه هدف للوصول إليه ، ليس المال فقط ، يجب أن يكون لديك شيء بداخلك وهناك دائمًا شيئاً ما داخل الإنسان ، يجعله يحب عمله ، وحريصًا جدًا على أن يكون في عالم التجارة والأعمال ، ويستمتع بها ، ويكون مستعدًا للتحديات ، لأن أي شخص يحب وظيفته سوف يستمتع بالعمل الجاد ومقاومة التحديات، بعد ذلك على المدى الطويل ، سوف تكون لديه الخبرة والموهبة والمهارات والمعرفة في وظيفته ، كما أنه سوف يشعر بالذنب وتأنيب الضمير لأنه إذا ذهب إلى حفلة أو مباراة كرة قدم سوف يكون لديه شعور بأنه قد أضاع وقته

عندما يحب الرجل وظيفته ، فإنه يؤدي عمله بشكل جيد جداً ، ويمكنه العمل بجد أكبر لفترة طويلة دون النظر إلى ساعته أو وقته أو هاتفه المحمول

2 - الشيء نفسه عن الطالب الذي يحب حصصه الدراسية سيحاول ألا يفوت حصصه الدراسية وسوف يحضر جميع الحصص الدراسية التي يحبها مهما كانت الظروف

3 - أذكر عندما كنت طالبًا في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، لقد كانت أحد الحصص الدراسية المفضلة هي حصة علم النفس PSYCHOLOGY لقد أحببت هذه الحصة كثيراً ، في ذلك الوقت كنت أنتقل من نيو بورت بيتش NEW PORT BEACH في كاليفورنيا إلى لوس أنجلوس في ذلك الوقت ، كانت هناك الكثير من الأمطار الغزيرة ، لكنني كنت لا أزال أقود سيارتي والامطار تهطل بغزارة و لأنني لا أريد أن تفوتنى الحصة حيث اني كنت أحب تلك الحصة وأهتم بدراسة علم النفس .

لقد رأيت الكثير من الناس على الطريق يتعرضون لحوادث السيارات بسبب الأمطار الغزيرة ، لقد كان الأمر خطيرًا جداً لكنني كنت أصر دائمًا على الذهاب إلى حصة علم النفس التي كنت احبها

4 - بعض الناس ليسوا مهتمين بالتجارة او الأعمال التجارية ، لكنهم يحبون الفلوس فقط ، و يمكنك معرفة ذلك لأنهم ليسوا مستعدين للعمل بجد ، ولا يحبون قراءة الكتب حول الأعمال التجارية ، أو المقالات في الصحف حول الأعمال التجارية و بدلاً من ذلك ، يحبون قراءة كتب عن التاريخ والسياسة والدين وما إلى ذلك... ولكنهم يقرأون مقالات عن الرياضة والسياسة وما إلى ذلك... ولكنهم لا يقرأون عن التجارة و الأعمال التجارية .

كذلك عندما يكونون مع مجموعة من الأصدقاء ، فهم يتحدثون عن مواقف مختلفة ، عندما يتحدث أحدهم عن العمل التجاري ، فهم لا يهتمون بالاستماع ويريدون منه تغيير الموضوع والتحدث عن شيء آخر ، كذلك عندما يكون هناك برنامج على شاشة التلفزيون عن التجارة والأعمال التجارية ، فإنهم قد يغيرون القناة لمشاهدة الرياضة ، أو أي شيء آخر انتي أعرف بعض الأشخاص من هذا النوع ، الذين يحاولون فتح أعمال تجارية ، لكنهم فشلوا ، لأنهم لا يعرفون أي شيء عن الأعمال التجارية ، وهم غير مهتمين وغير راغبين في العمل بجد إنهم يحبون الفلوس مثل أي شخص آخر إنهم ، ولكنهم لا يريدون أن يتعلمون شيئاً عن التجارة و الأعمال التجارية .

5 - ان الطلاب الذين يطمحون أن يصبحوا أطباء ، أو القبول في كلية الطب ، جميعهم يدرسون في عطلات نهاية الأسبوع كما يتعين على الطلاب الذين يرغبون في أن يصبحوا مهندسين معماريين العمل طوال النهار و طوال الليل ، لأن عملهم يستغرق وقتاً طويلاً ، انتي دائماً أراهم في طابقنا او الممر في طابقى حيث كانوا يسهرون طوال الليل ، ويعملون على مشاريعهم .

6 - انتي أعرف شخصاً في آسيا يمتلك متجرًا ودكاناً ، إنه دائمًا يجلس في متجره ليلاً ونهاراً، حتى في عطلات نهاية الأسبوع ، ثم سأله ما الذي يجعله يشعر بالرضا عن عمله ، قال عندما يكسب المال يشعر بالرضا لأنه كان قد ولد فقيراً و لا يزال اصدقائه الذين نشأ معهم فقراء، لذلك يشعر أنه أنجز شيئاً ما في حياته كما أنه يشعر بالرضا عندما يذهب إلى مدينة أخرى لشراء المزيد من السلع والبضائع ، فهو يشتريها بالدين لأنهم يثقون به ، وفي كل عام يزيدون الحد الأقصى للشراء بالاجل و بالنسبة له يرى انه يحقق اشياء كبيرة كل عام كما استمرت البنوك في زيادة الحد الأقصى له كل عام، لأن أعماله التجارية

صارت تنمو وهذا الشيء جعله سعيداً و فرحاً و سبب له السرور، وشجعه على التجارة .

7 - كانت هناك فتاة جميلة في جامعتي USC ، كل الشباب كانوا يحبونها ومحبوبين بها ويريدون التعرف عليها ثم قابلت شاباً أعجبها كثيراً وأرادت الزواج منه ، ولكن ذلك الشاب رفض أن يتزوجها لأنها غير مستعدة لذلك لأن لديه أهداف في حياته وهو يرغب في تحقيقها أولاً، إنه طموح جداً وحريص على الوصول إلى أهدافه وهي المال والشهرة ، ثم قالت له إنها لا تهتم بالمال ، وهي تريد أن تتزوجه ، حتى لو لم يكن لديه المال الأساسي للعيش ، ثم قلت لها ، إنها لا تستطيع تغيير شخصيتها وطريقة تفكيره وعقليته ، لأنها شخص طموح جداً ، ولديه أهداف وأحلام وهو لا يريد أن يكون مثل أي شخص عادي لذلك سيعين عليها الانتظار حتى يحقق بعض أحلامه ، لذلك ربما بعد 10 عشر سنوات ، أو حتى بعد 20 عشرين سنة ثم قلت لها ، أن هذا الشاب لديه أهداف كبيرة وأحلام كبيرة وتحديات كبيرة في حياته أراد أن يكون غنياً ومشهوراً ، انه يحب وظيفته ويهتم بأن يكون غنياً لذلك ستكون أولويته اهم من الحب والزواج

8 - هناك الكثير من الناس الذين ولدوا فقراء ، وكانوا يحلمون بأن يكونوا أغنياء ، لأنهم اعتادوا على مشاهدة الأفلام السينمائية حول حياة الأغنياء ، لقد أرادوا هؤلاء الشباب أن يعيشوا نفس النوع من حياة الرفاهية ولذلك لأنهم عندما يكبرون يريدون أن يصبحوا رجال أعمال ثرياء ، لذلك فإنهم لا يمانعون العمل لساعات طويلة كل يوم لتحقيق اهدافهم وأحلامهم

اود ان اذكر ان هناك فجوة بين الجنسين الشباب والشابات GENDER GAB وهي تعني ان هناك فجوة في التفكير حيث أن الشاب لديه أحلام كبيرة في حياته ويريد أن يكون غنياً ومشهوراً ، و يحب وظيفته ويهتم بها، بينما الشابات الاولوية لهن هو الحب والزواج

9 - لقد كنت دائماً أقوم بكتابة البحث لحصصي الجامعية في عطلات نهاية الأسبوع نفس الشيء الان انا دائماً مشغول بقراءة التقارير في مجال عملي التجاري في عطلات نهاية الأسبوع

انه لا يمكن لرجل الأعمال العمل بدون قراءة التقارير ، لهذا السبب ، يجب أن أعمل في عطلات نهاية الأسبوع. كما أنني أقابل بعض الأشخاص المهمين لعملي ، الذين لا أستطيع

رؤيتهم في أيام الأسبوع ، حيث ليس لدي أي مواعيد مفتوحة في أيام الأسبوع ، لذلك أراهم في عطلات نهاية الأسبوع ، وهذا هو السبب في أن رجال الأعمال يعملون في عطلات نهاية الأسبوع ، يقول الكثير من أصدقائي الذين ليسوا تجاراً أو رجال أعمال: "يجب أن تستمتع في عطلات نهاية الأسبوع" فهم لا يعرفون أن رجال الأعمال يعملون دائمًا في عطلات نهاية الأسبوع.

10 - بالطبع، ستكون هناك دائمًا أشياء في وظيفتك لا تحبها و كل شخص لديه أشياء في وظيفته لا يحبها وهذا شيء عادي.

11 - هو أن رجال الأعمال والتجار يحبون عملهم للأسباب التالية:

أ - ان رجل الأعمال ليس لديه رئيس أو مدير يقدم تقاريره إليه قد يكون للموظف في بعض الأحيان رئيس أو مدير يجعل حياته بائسة وحزينة.

ب - لأن التجار ورجل الأعمال حرفياً وقته يمكنه الذهاب إلى العمل في أي وقت يشاء ويمكّنه مغادرة مكتبه في أي وقت يشاء حيث لديه مرونة في الوقت.

ج - هناك فرص أكبر من كسب أموال أكثر بكثير من الموظف العادي.

د - يعتقد رجال الأعمال أن وظيفتهم أكثر إثارة للاهتمام وتحديًا وليس مملة مثل الموظف العادي

ه - سيقوم الموظف بنفس النوع من العمل كل يوم، لكن رجل الأعمال لديه نوع مختلف من العمل كل يوم

و - كل يوم يلتقي رجل أعمال بأنواع مختلفة من الناس بينما الموظف يلتقي بنفس النوع من الناس كل يوم

ز - يبقى الموظف في نفس المكان - المكتب كل يوم ، بينما يذهب رجل الأعمال إلى أماكن مختلفة كل يوم

12 - في مجال التجارة والأعمال التجارية ، يكون الأمر مثيراً للاهتمام دائمًا لأنك تبدأ في معرفة أشياء مختلفة.

13 - في بعض الأحيان عندما تكون رجل أعمال ، يمكنك تحقيق بعض أحلامك على سبيل المثال ، تقيم حفلة كبيرة جدًا في عيد ميلاد زوجتك ، وتدعو مئات الأشخاص ، تمامًا مثل ما تراه في الأفلام

أو تقيم حفلة على متن قارب كبير أو يخت في عيد ميلاد ابنك ، وتدعو مئات الأشخاص أو استئجار طائرة كبيرة والسفر حول العالم كذلك يستطيع رجل الاعمال العيش كأنه ملك لمدة يوم واحد ، ولكن بالنسبة للموظف إنه حلم لا يمكنه تحقيقه

14 - دائمًا يعتقد التاجر و رجل الأعمال ان الموظف ضيق الأفق ، و يتحدث دائمًا عن وظيفته ومديره ورئيسه ، بينما يعرف رجل الأعمال أشياء كثيرة ولديه أفق أوسع

15 - يبدأ ابن التاجر و رجل الأعمال من حيث انتهى والده في عمله وتجارته واملاكه وان ابن التجار يعمل على توسيعة اعمال والده التجارية والنمو بها لنفترض أن رجل أعمال جمع 200 مائتين مليون دولار، وأن ابنه سيرث هذا المال ، وسوف يواصل ابنه هذا العمل التجاري وسوف تكثر و تنمو امواله ، بينما ابن الموظف ، سوف يبدأ من حيث بدأ ابوه وهو موظف بسيط .

16 - ان مشكلة التجارة هي الخسارة المالية حيث ان في عمل التاجر و رجل الأعمال هي المخاطرة وان احتمالات الخسارة هي تسعه من عشرة يعني لو كانت هناك 10 عشرة مطاعم يملكونها 10 عشرة اشخاص فسوف تخسر 9 تسعه مطاعم ويربح 1 مطعم واحد إذا بدأ الشخص عمله

ولهذا السبب فإن ميزة الموظف هي انه ليست لديه مخاطر ، لأن الموظف لديه وظيفة أكثر أماناً.

ولكن إذا نجح التاجر او رجل الأعمال في التجارة و المخاطرة التي يخوضها سوف يكون يشبه المثل ”هل من الأفضل أن تكون فأرًا حيًا أم أسدًا ميتًا؟“

17 - ان التاجر و رجل الأعمال الذي يخسر أمواله ويمر بالإفلاس يخسر كل شيء و ستكون حياته بائسة ، قد ينتهي به الأمر إلى فقدان شركته و منزله و سيارته وسوف تحدث هناك مشاكل مع زوجته في كثير من الأحيان ، وهذا يؤدي إلى مشاكل عائلية ، وينتهي بالطلاق.

18 - يمكن للموظف أيضًا الاستمتاع في عطلات نهاية الأسبوع والذهاب في نزهات والذهاب إلى السينما مع عائلته أو أصدقائه ، أو حضور حفلات الزفاف ، أو بعض الحفلات الاجتماعية الأخرى ، بينما لا يستطيع رجل الأعمال الاستمتاع بالحياة ، فهو يعمل على مدار 24 ساعة طوال أيام الأسبوع.

19 - يعاني التجار ورجل الأعمال دائمًا من مشاكل في صحتهم ، مثل مرض السكري وضغط الدم وما إلى ذلك بسبب العمل الجاد والمتواصل طوال الوقت ، بالإضافة إلى التعب والإجهاد

20 - إذا كنت تريده أن تكون ناجحًا في أي شيء ، فعليك أن تحبه ، إذا كنت تحب الهندسة ، فيمكنك دراسة الهندسة والقيام بعمل جيد في الهندسة وسوف تقرأ الكثير من الكتب حول الهندسة وسوف تواصل القراءة حول الأشياء الحديثة المتعلقة بالهندسة وسوف تطرح الكثير من الأسئلة لمعرفة المزيد عن الهندسة

و نفس الشيء إذا كنت تحب الكيمياء ، فسوف تدرس الكيمياء وتنظر إليها كأنها هواية وسوف تقوم بعمل جيد فيها وسوف تبدع فيها و سوف تقرأ الكثير من الكتب عن الكيمياء وتقرأ عن الأشياء الجديدة المتعلقة بالكيمياء وسوف تطرح الكثير من الأسئلة حول الكيمياء ، وسوف تكون الكيمياء عبارة عن هواية لك

إذا كنت تحب الأفلام السينمائية ، فسوف تشاهد دائمًا الأفلام السينمائية وتقرأ عنها وسوف تكون جيدًا فيها ، لذلك إذا كنت تحب عملك في عالم التجارة والأعمال التجارية ، فسوف تعمل بجد ولن تشعر أنك تعمل لساعات طويلة لأنك تحب عملك وإذا كنت تقرأ كتابًا عنها ، فسوف تجد أن قراءة الكتب مثيرة جدًا للاهتمام مثل الهواية وسوف تطرح الكثير من الأسئلة ، لذا فإن الحكمة هنا هي أنه عليك أن تكون شغوفًا ومحبًا بما تفعله

إذا كنت شغوفًا ومهتمًا ، فسوف تعمل بجد وسيكون لديك انضباط ذاتي ، وسوف تأتي للعمل في الصباح الباكر لكي تعمل بجد من أجل القيام بعملك بشكل جيد ، حتى لو كان يومًا ممطرًا أو يومًا متساقط فيه الثلوج بكثرة على الطريق ، فسوف تذهب إلى عملك لأنك تحب عملك ولأنك شغوف بعملك ، لذلك حب ما تفعله ، ولن تهتم بعدد الساعات التي تعملها في اليوم ، سوف يكون عملك ممتع بالنسبة لك وليس عملاً مملأً

21 - كذلك إذا كنت تحب عملك التجاري ، فسوف تضحي بالكثير من أجل عملك و لن تحصل على قسط كافٍ من النوم ، ولن تحصل على ما يكفي من الطعام ، وسوف تفوتك رؤية أصدقائك وتفوتك حفلات زفاف أصدقائك لأنك شغوف بعملك التجاري وبما تفعله ، ولا تمانع حتى في التضحية ببيع سيارتك وعدم العيش في منزل أو شقق جميلة وعدم الذهاب في إجازات ، سوف تتعامل أيضًا مع بعض الزبائن والعملاء الذين لديهم أخلاق سيئة عندما تقابلهم و لأنك تحب عملك سوف تعمل بجد في هذا النوع من الأعمال التجارية . على سبيل المثال ، إذا كان لديك هدف لبدء عمل تجاري في مطعم أو سلسلة من المطاعم وكانت تعمل بوظيفة نادل في المطعم لمجرد الحصول على التجربة ، فسوف تتعامل مع الزبائن و العملاء الذين هم يتصرفون بأخلاق سيئة ، كذلك حتى العمل في مجال البترول والغاز حيث تكون شخصًا يعمل في منصة الحفر أو مصفاة لاكتساب الخبرة ، سوف تصادف الكثير من الأشخاص الذين لديهم أخلاق سيئة ، كذلك ستبدأ في شم الغازات والرائحة الكريهة للزيت أو المنتجات النفطية .

22 - لذلك عندما تحب عملك ، سوف تعمل بجد وتكون متحمسًا لمعرفة المزيد عنه ولا تستسلم أبدًا ولكن الأشخاص الذين لا يحبون أعمالهم وغير مهتمين ، يستسلمون بسرعة .

23 - في بعض الأحيان هناك الكثير من الشباب الذين ورثوا المال من والديهم ولكن لأنهم غير مهتمين وغير متحمسين إنهم غير مهتمين بالاستماع إلى المستثمرين أو الأشخاص الذين يعملون في شركتهم ولا يملكون بجد لأنهم يفضلون قضاء الكثير من وقتهم في القيام بأشياء ممتعة مثل الحفلات ولا يحبون العمل بجد وعلى المدى الطويل يفقدون معظم ثرواتهم أو يفقدون كل شيء ، إنهم لا يهتمون حتى بالاستماع إليك عندما تتحدث عن التجارة و العمل التجاري ، وعندما تتحدث عن التجارة و العمل التجاري يطلبون منك تغيير الموضوع لأن حديثك عن التجارة و العمل التجاري وكسب المال أمر ممل بالنسبة لهم فهم يفضلون التحدث عن أشياء أكثر متعة مثل الحفلات والأفلام وما إلى ذلك .

24 - هناك فرق بين الشخص الذي يحب الفلس و الشخص الذي يحب وظيفته عادة ما يكون من الشائع جدًا أن يحب الجميع الفلس ولكن ليس الجميع مهتمين و متحمسين للعمل من أجل الفلس ، و العمل لساعات طويلة ليلاً ونهاراً من أجل الفلس ، يحب الكثير من الناس

الحصول على الفلوس بالطريقة السهلة , وهذا لا يحدث أبداً لأن ليس هناك طريقاً سهلاً

25 - من السهل دائمًا أن يكون لديك أحالم وأفكار حول كسب الفلوس ، ولكن ليس من السهل العثور على شخص يحب عمله التجاري ومهتم جدًا ومحمس جدًا للعمل التجاري ويعمل بجد لكسب الفلوس .

13 - الفصل الثالث عشر

التفاؤل والتفكير الإيجابي

1 - ان المثل يقول : عندما يوجد أمل توجد حياة , ومعنى هذا المثل انه عندما يكون هناك أمل , وتكون متفائلاً سوف تعمل بجد أكبر, ولن تستسلم أبداً , وسوف تتحسن الأمور و تتجز بالنسبة لك , ان معظم الناس في العالم متفائلوون , ومع ذلك، لسوء الحظ , عندما يكون لدى شخص ما تجربة سيئة في الحياة , أو طفولة سيئة , سوف يكون دائمًا متشائماً ولديه نظرة سلبية و متشائمة للحياة , ويرجع ذلك إلى حقيقة أنه كانت لديه اما طفولة سيئة , أو تجارب سيئة في حياته , انه عندما يكون هناك أمل و تفاؤل جيد , فإنه نبغي نعمل و نتوقع الأفضل , يتوقع جميع الناس دائمًا أن أفضل يوم في حياتهم هو اليوم الذي لم يأت بعد

2 - بالنسبة لي أنا دائمًا متفائل ولدي تفكير إيجابي فمثلاً إذا ذهبت إلى المطار وكانت حركة المرور في الشارع سيئة ومزدحمة , أقول لنفسي دائمًا “لن تفوتني الرحلة بالطائرة و سوف أحق بالطائرة و سوف أكون فيها ” وذلك لأنني شخص متفائل , وفعلاً في النهاية يحدث ذلك والحق بالطائرة و أكون فيها و عندما ألتقي بشخص ما و أتأخر ، ينتابني شعور بأن الأمور ستظل على ما يرام و ستكون الامور لصالحي

هذا يحدث دائمًا ، كل الامور تتحول دائمًا إلى صالحني ، حتى لو لم يحدث هذا ، و حتى عندما تحدث لي أشياء سيئة ، أبقى إيجابياً وأعلم أن الأشياء الجيدة ستحدث بعد ذلك ، لأنني أعرف الكثير من الأشياء في الحياة عندما تحدث أشياء سيئة ، و على المدى البعيد ، تكون هذه الأشياء جيدة بالنسبة لي لأنني شخص متفائل، على سبيل المثال، إذا ذهبت لرؤية شخص ما ولم يكن هناك ، وانتهى بي الأمر إلى مقابلة سكرتيرته أو شخص آخر في نفس الطابق، ثم يصبح هذا الشخص أفضل صديق لي، وهذا الشخص فيما بعد سوف يساعدني في العمل أو إذا قابلت سكرتيرة ذلك الشخص او المدير، فإنها تخبرني بما يجب أن أفعله بشكل مختلف في المرة القادمة ، هذا هو السبب في أنني متفائل دائمًا لأن أشياء جيدة كثيرة مثل هذه الأشياء قد حصلت لي

3 - ذكرت سابقاً في هذا الكتاب ، أن صديقي أخبرني أنه في هذه الحياة عندما تزرع التفاح تحصل على البرتقال ، وعندما تزرع الطماطم ، تحصل على البصل ، لأن هناك بعض الأشياء في الحياة ليست واضحة وغير متوقعة ، على سبيل المثال ، كانت خطة كريستوفر كولومبوس هي السفر إلى الهند ومع ذلك فقد اكتشف الأمريكتين قارة أمريكا الشمالية و أمريكا الجنوبية

وقد حدث نفس الشيء من المخترعين والعلماء ، حيث كان داروين على سبيل المثال صبياً كسولاً ومدللاً في المدرسة ، ثم عندما سمع أن بعض الناس كانوا يريدون السفر إلى حول العالم على متن سفينة ، قرر الذهاب معهم ، ثم قال له والده أنه شخص فاشل ، وانه بعد بضعة أشهر في البحر ، سوف تطلب من الأشخاص الذين أنت معهم أن يعودوك إلى بلدك ، لأنك لا تري الاستمرار معهم ، ثم ذهب داروين إلى عمه لإقناع والده بالسماح له بالذهاب على متن تلك السفينة ، ثم حاول العم إقناع والد داروين ، لكن والده قال إن "داروين شخص فاشل ، ولا يصلح لأي شيء ، فهو عديم الفائدة ثم أجاب عمه بما أنه عديم الفائدة فأنت لا تستفيد منه هنا ، لذا دعه يذهب

4 - ستكون الحياة مملة إذا حدثت الأشياء بالطريقة التي تخطط لها وتتوقعها ، لذلك عندما تكون هناك الكثير من المفاجآت في الحياة ، فإن الحياة لن تكون مملة الحياة وسوف تكون مليئة بالمفاجآت ، مما يجعل الحياة مثيرة للاهتمام وليس مملة.

5 - أتنى دائماً أفكر بإيجابية وتفاؤل لذلك أعتقد أن الأمور إما سوف تكون الامور لصالحي على الفور أو سوف تكون الامور بالنسبة لي جيدة ولكن بطريقة مختلفة غير التي كنت أتوقعها ، كما قلت سابقاً مثل قول صديقي عندما تزرع التفاح تحصل على البرتقال أو كما هو الحال في القصة الثانية مع كريستوفر كولومبوس ، حيث وجد أمريكا عند البحث عن طريق آخر إلى الهند ، أو تماماً مثل القصة الثالثة قصة داروين الذي صار من العلماء المشهورين في التاريخ ، حيث ان الامور تبدو في البداية وكأنها مشكلة ولكنها تتحول إلى نعمة في حياتي ، حدثت لي العديد من الأشياء السيئة واتضحت لي فيما بعد أنها كانت جيدة ولصالحي على المدى الطويل عندما أنظر إلى الوراء والى الماضي أشعر بالسعادة لأن مثل هذه الأشياء المؤسفة قد حدثت لي ولكنها كانت لصالحي

أقول هذا بناءً على الكتب التي قرأتها عن عدد كبير من الناس ، حيث حدثت نفس الأشياء لهم في الماضي أو بناءً على كبار السن الذين قابلتهم يقولون دائمًا إن الأشياء السيئة التي حدثت لهم ينظرون لها ويتذكرونها وكانت هذه الأشياء سلبية وسيئة بالنسبة لهم في البداية ولكنها صارت فيما بعد أشياء جيدة لهم

منذ طفولتي المبكرة كنت أقرأ الكثير من القصص وكتب التاريخ وقد لاحظت أنه لا يوجد شيء مستحيل إذا كانت لديك الإرادة والصبر ، تلك القصص التي قرأتها في طفولتي شجعني على أن أكون دائمًا متفائلاً وإيجابياً وقد ساعدني ذلك كثيراً لاحقاً في عملي التجاري ، إذا كنت لا تصدقني فما عليك سوى أن تسأل عمك أو خالتك أو أمك أو والدك أو أي شخص مسن سيخبرونك بنفس الشيء والكثير من القصص عن الأشياء التي حدثت لهم ، هناك مثل أؤمن به حقيقةً ، وهو أنه مع السحابة المظلمة دائمًا يكون هناك جانب مشرق ، حدثت لي العديد من القصص من هذا القبيل ، حيث تبدو مشكلة كبيرة في البداية ثم تحول تلك المشكلة إلى نعمة فيما بعد وقد حدثت لي مثل هذه القصص مئات المرات

الحكمة هنا هي أنه إذا كنت ترغب في البدء بعمل تجاري ، فعليك أن تكون متفائلاً ، بغض النظر عن أي شيء أما إذا كنت لا تفكّر بشكل إيجابي ولست متفائلاً فإن التجارة لا تصلح لك ، وفكّر في أن تكون موظف آخر لا تتعلق بالعمل التجاري

6 - انني اريد ان أقول لكم عن قصه قد حدثت لي في الثانوية العامة حيث انني عندما كنت في الصف 9 التاسع و 10 العاشر و 11 الحادي عشر ، كنا نشكل مجموعة دراسية خلال امتحانات اخر السنة ، وكنت دائمًا اجد بعض الاصدقاء للدراسة معهم ، وكنت دائمًا احاول الدراسة والمذاكرة مع الطلاب الأذكياء في مجموعتي لأنهم كانوا يشجعني على الدراسة والمذاكرة ، وكنت اتحدث مع الطالب عندما أشعر بالملل ، كنت أبحث دائمًا عن طلاب ذكياء ، الذين يحصلون على معدلات عالية 4.0 وهم الطلاب الذين يدرسون ويذكرون جيداً ، لأنهم أشخاص جادون ويشجعوني على المذاكرة والدراسة طوال الوقت

ولكن لسوء الحظ ، عندما كنت في الصف 12 الثاني عشر في الثانوية العامة ، تم تشكيل كل المجموعات للطلاب الذين يريدون المذاكرة وقد أمتلئت تلك المجموعات ، ولم يأخذوني

الطلاب الأذكياء إلى مجموعاتهم لأن مجموعاتهم قد امتهنت إلى الحد الأقصى و قد فات الاولان ولم أجد طلاب أذكياء لكي أدرس واذاكر معهم

في ذلك الوقت شعرت بالحزن الشديد ، لم يكن لدي خيار آخر سوى الدراسة مع طالب كسول والذي لم يكن جاداً بشأن المدرسة، ولم يكن يحصل على درجات جيدة ثم بدأت الدراسة معه، لقد اعتدت الذهاب معه لتناول الطعام في مطعم KFC كنتاكي فراید تشیکن ، وصار دائماً يأخذ فسحة وفرصة لراحة دراسية بشكل متكرر. عندما وجدت هذا الطالب الغير مهمتهم بدراسته ، لم أحزن بل فكرت في نفسي على أنني غير محظوظ ، ثم لاحظت بشكل غير مباشر أن الطالب كان اجتماعياً جداً ولديه الكثير من الأصدقاء

ثم من خلاله ومن خلال أصدقائه، قابلت الكثير من الأشخاص المهمين ، ان هذا الصديق اليوم، الذي أصبح مليارديرًا ، انني عندما أنظر إلى الماضي ، أقول لنفسي انني كنت شخص محظوظ جداً لأنني قابلت هذا الرجل ، وتعلمت منه الكثير من الأشياء المتعلقة بالتجارة والعمل التجاري.

7 - خلال السنة الأولى لي في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، كنت رائد أعمال وحاولت ان اعمل أول مشروع تجاري لي كان هذا المشروع متعلقاً بالمتزهات ولكنني فشلت في البداية للأسف ، وقد كنت غير سعيد ومحبط جداً لأنني اعتقدت أنني أضعت كل وقتني وفلوسي ، ولكن في وقت لاحق لاحظت أنني كنت شخصاً محظوظاً جداً لأنه خلال تلك السنة في فصل الصيف جعلني هذا المشروع أزور بعض الأشخاص كل يوم وكان أحدهم شخصاً طيفاً وطيباً وقلبه كبير واصبح لاحقاً مفيداً جداً لي لسنوات عديدة

8 - الحكمة هنا هي أنه يجب أن تكون متفائلاً ، وأن تكون لديك أفكار إيجابية ، وليس متشارماً بالأفكار السلبية، و لا تتحدث مع أشخاص متشارمين والذين يفكرون بشكل سلبي لأنهم سيثبطونك عن القيام بأي نوع من الأعمال التجارية ، وسوف يضعون عراقيل كبيرة في كلامهم بسبب امور صغيرة ولهذا يجب ان تبتعد عن مثل هؤلاء الناس

9 - لأنني دائماً متفائلاً وافكر وبإيجابية ، ولهذا السبب لا أستسلم أبداً فمثلاً عندما كنت في

الجامعة ويكون هدفي الحصول على امتياز A ثم تكون النتيجة B جيداً جداً ، أقول لنفسي انه لا بأس بذلك لأن جيد جداً B أفضل من جيد C وعندما أحصل على جيد C ، أقول إنه أفضل من علامة مقبولة D.

10 - في كثير من الأحيان عندما اسافر و أحاول اللحاق بالطائرة في المطار أو السفينة في الميناء ، أو قطار في محطة القطار ، ويقول لي سائق سيارة الأجرة - التاكسي - بأنني سوف أصل متأخراً و لن أصل في الوقت المناسب ، ولكنني في معظم الأحيان لا اتراجع ، و أصل في اللحظة الأخيرة

11 - الآن ، بسبب تجربتي في الحياة وقد عرفت انه كلما يحدث لي شيء سيء ، أعرف بالتأكيد أن شيئاً جيداً سوف يحدث لي فيما بعد من هذا وسوف تكون الامور لصالحي بعد أسبوع واحد أو حتى بعد عام واحد

الحكمة هنا هي ألا تستسلم أبداً وأن تكون متفائلاً و إيجابياً.

12 - عندما يكون شخص ما متشائماً ، فلن يحاول جاهداً وسوف يستسلم بسهولة ، ولن يقوم هذا الشخص من هذا النوع بأي نوع من الأعمال التجارية في حياته

13 - عندما كنت طالباً في الجامعة قررت الذهاب للتزلج على الجليد لقضاء عطلة الربيع في بحيرة تاهو ، كاليفورنيا. كان زميلاً الذي هو ساكن معي في الغرفة في السكن الجامعي من مدينة شيكاغو ، ولم يكن لديه المال للذهاب إلى أي مكان خلال عطلة الربيع ، شعرت بالأسى من أجله وعطفت عليه وقلت له دعنا نذهب في الطائرة إلى بحيرة تاهو LAKE TAHOE ، وسوف أدفع قيمة تذكرته بالطائرة ، فقال لي انه لا يريدي أن أدفع ثمن تذكرته لأن التذكرة غالية الثمن ، ولكن إذا كنت سأقود سيارتي ، فسوف يذهب معي لأن عمه هناك في بحيرة تاهو LAKE TAHOE ولديه بيت هناك وسوف يسكن مع عمه ثم أخبرته أنني طالب غني ، وانني استطيع شراء تذكرة له وانه ليس بالأمر الصعب بالنسبة لي ولكنه رفض ذلك ثم شعرت بالأسى عليه لأنه أصغر مني سنًا ، حيث كان مبتدئاً وكان في سنة أولى جامعة ، لقد عطفت عليه واعتبرته كأخي الصغير ، أخيراً ، لأنه لم يكن لدى

هناك اي خيار اخر , ثم اضطررت إلى قيادة سيارتي والذهاب معه حتى وصلنا إلى بحيرة تاهو LAKE TAHOE , وهناك ذهب الى بيت عمه لسكن معه اما انا فقد استمتعت بالذهاب للتزلج كل يوم.

ولكن لسوء الحظ , خلال عطلة نهاية الأسبوع , قبل بدء الدراسة في الجامعة، حدث شيء لم يكن متوقع فقد كانت هناك عاصفةً ثلجية في اثناء اجازة نهاية الاسبوع , ثم سئلت زميلي الذي سكن معي في الغرفة في السكن الجامعي إذا كان مستعداً للعودة إلى الجامعة , فقال لي إن عمه قد نصحه بعدم العودة , لأنهم كانوا يتوقعون عاصفةً ثلجية كبيرة ولكن بما أنني شخص متفائل , أصررت على العودة إلى مدينة لوس أنجلوس لأنني لا أحب تفويت حصصي الدراسية بالجامعة USC , ثم قررت الذهاب وقيادة سيارتي لأنني شخص متفائل , وقد كانت هناك عاصفةً كبيرة حدثت في الليل، وفي الصباح كانت هناك ثلوج في كل مكان حتى اني لم أكن أعرف أين سيارتي , فقد كانت هناك الكثير من السيارات المغطاة بالثلوج

حصلت على مجرفة وبدأت أبحث عن سيارتي جرفت السيارة الأولى ورأيت أنها ليست لي , ثم واصلت التجريف للسيارة الثانية , و التي لم تكن لي أيضاً , بعد أن جرفت السيارة الثالثة , اتضح أنها سيارتي , لم تكن مهمة سهلة تجريف الثلوج والبحث عن سيارتي ثم شغلت سيارتي , وواجهت مشكلةً أخرى , لقد انكسرت السلسلة التي على الإطارات, لذلك اضطررت إلى التوقف بين الطقس البارد والثلج المتتساقط وإعادة السلسلة على الإطارات و الطقس كان بارداً اضطررت إلى نزع القفازات من يدي لأنه لا استطيع تركيب السلسل بدون خلع القفازات من يدي , توقفت و كانت يدي تتجمد في كل مرة أخلع القفازات من يدي , لذلك كنت أعيد ارتدائهما بسرعة

كنت أحاول مراراً وتكراراً، لكن يدي كانت تتجمد ، أخيراً، تمكنت من وضع السلسل على الإطار، والمضي في طرقي بين الجبال إلى لوس انجلوس ، لأنني شخص مثابر ومتفائل ، لم أستسلم أبداً ، ثم بدأت في القيادة بين الجبال، وكان الطريق ضيقاً جداً، وبدأت الجبال ترتفع وترتفع، وتفاقمت الرؤية إلى الصفر. لم أتمكن من رؤية الشارع الضيق، الذي جعل الرحلة أكثر خطورة وصعوبة ، إن زلة واحدة قد تجعل سيارتي تسقط، وكانت سأموت ، كنت

أتبع السيارة التي أمامي ، كنت أتبع مصابيحها الخلفية ، إذا ارتكبت تلك السيارة خطأ في الاتجاه يميناً أو يساراً وزلت عن الشارع ، لكنني أنا قد ارتكبت نفس الخطأ

لقد استمررت في قيادة السيارة لمدة طويلة و أخيراً وصلنا إلى مخرج ، ورأينا فندقاً جيداً ، وعندما ذهبت إلى الفندق ، كان مزدحماً بالناس و كنت محظوظاً لأنني تمكنت من العثور على آخر غرفة موجودة في الفندق ، لقد كنت سعيداً جداً ومرتاحاً لأنني تمكنت من العثور على غرفة في وسط الجبال ، ثم صرت سعيداً جداً بعد الاستحمام بالماء الساخن ورأيت الثلج يتتساقط من حولي من خلال نافذة الحمام ، لقد كان منظراً جميلاً و لحظة جميلة جداً ثم جاء الليل ، وجلست بالقرب من مدفأة في بهو ذلك الفندق ، بالنسبة لي كان ذلك اليوم وتلك الليلة بمثابة مغامرة جميلة وتركت لي ذكريات جميلة لن أنساها أبداً مع ان البداية كانت صعبة جداً

و في اليوم التالي واصلت رحلتي ، وكان كل شيء على ما يرام حيث كنت حريص على العودة إلى الجامعة ، وعدم تفويت أي من حصصي الجامعية ، خاصة حصة الجيولوجيا التي كنت أحبها

14 - إذا كنت متفائلاً، فلن تستسلم أبداً ، لأنك إذا كنت متفائلاً فسوف تعتقد أن الأفضل لم يأتي بعد أو ستحدث لك معجزة ، إذا كنت متفائلاً، فستعرف أن الأشخاص الآخرين الذين نجحوا من قبلك ليسوا أفضل منك وأنت تعلم أنك في يوم من الأيام ستكون محظوظاً مثل الآخرين، تماماً مثل المثل الذي يقول ”كل شخص سيكون له يوم محظوظ“ إذا كنت متفائلاً ، فأنت تعلم أن الفشل هو بداية النجاح لذلك إذا كنت متفائلاً فلن تستسلم أبداً، قد تفشل عدة مرات ولكن في النهاية ستعرف كيف تصبح ناجحاً لأن الفشل سيعلمك كيف تصبح ناجحاً ، إذا كنت متفائلاً، فأنت تعلم أن الأمور ستتغير ثم تنتظر وسوف تحدث لك أشياء جيدة ، ان الأشخاص غير المتفائلين يعتقدون أن الحياة ليست عادلة ولكن في الواقع الحياة تكون عادلة على المدى الطويل والبعيد لهذا كن متفائلاً واستعد للوقت المناسب واللحظات المناسبة.

15 - لقد فشلت جي كي رولينغ ، المرأة التي كتبت قصة هاري بوتر عدة مرات ولكن في النهاية فازت ، وأصبح كتابها ناجحاً وكسبت المال لأنها كانت متفائلاً و لم تستسلم

16 - روبرت بولت ، كاتب السيناريو الذي كتب سيناريو فيلم لورانس العرب في بداية حياته كتب العديد من النصوص والسيناريوهات وفشل لكنه لم يستسلم لأنه كان متفائلاً ، و اضطر إلى ترك الدراسة في الكلية لفترة من الوقت لأنه لم يكن لديه المال ، وانتهى به الأمر بالعمل في مكتب البريد لمدة عام ، لم يعجبه عمله ولكن في وقت لاحق ، كتب سيناريو عن الحياة اليومية لرجل يعمل في مكتب البريد- ساعي بريد - كان هذا السيناريو هو أول سيناريو ناجح له وجعله مشهوراً لأنه عاش حياة ساعي البريد وعرف كيفية كتابته حياة ساعي البريد بالتفصيل

17 - إذا قرأت تاريخ العديد من القادة الناجحين والعديد من المخترعين والعديد من المشاهير فقد فازوا وأصبحوا ناجحين لأنهم كانوا متفائلين ولديهم أمل ولم يستسلموا ، على سبيل المثال عندما اخترع إديسون المصباح الكهربائي أراد بيع منتجه وقد حاول عدة مرات أن يجعله اقتصادياً ومتاحاً للجمهور وفشل عدة مرات ولكن في النهاية اخترع الشيء الصحيح وكان اقتصادياً جدًا للجمهور

نفس الشيء مع الكثير من رجال الأعمال الكبار والشركات الكبيرة جداً، فقد فشلوا في البداية ولكن في النهاية نجحوا وكسروا المال وأصبحت شركاتهم شركات كبيرة جداً

18 - على سبيل المثال أيضاً ، فشل الرئيس الأمريكي أبراهام لينكولن عدة مرات لكنه لم يستسلم

19 - ان الأشخاص المتشائمون والأشخاص غير المتفائلين ، يعتقدون انه لا توجد فرص جديدة للتجارة و لكسب المال وان الفرص مزيفة ولا يمكنك التنافس مع الآخرين لأن الآخرين مجرد أشخاص محظوظين وانه لا توجد فرص أخرى في عالم التجارة وكساب المال ولكن اقول لهم ان الحقيقة ليست كذلك حيث في الواقع هناك دائمًا فرص وفرص للشركات الجديدة والأثرياء الجدد.

20 - هناك قصة قصيرة ، لقد كان هناك رجل لديه ثور و كان الثور يحرث الأرض في الحقل و يقوم بمساعدة ذلك الرجل في الحقل ولكن في أحد الأيام مات الثور ، ولم يكن ذلك

الشخص يعرف ماذا سيفعل ، حيث كان موت الثور بالنسبة له نهاية العالم ثم اشاروا عليه الناس في قريته أن يذهب لرؤيه الشخص الحكيم في قمة الجبل وذهب لرؤيته، ثم أخبره الشخص الحكيم أن هذا يمكن ان يكون أمر جيد بالنسبة له، وبعد فترة رأى حساناً وأحضر حساناً إلى حقله ، كان الحسان أسرع من الثور ثم أصبح ذلك الشخص أكثر سعادة

ثم في يوم من الايام ، كان ابنه البالغ من العمر 17 سبعة عشر عاماً يركب الحسان وسقط وكسر ذراعه وصار حزيناً وشعر بخيبة أمل كبيرة ، فقال له أهل القرية أن يذهب ليرى ذلك الشخص الحكيم على قمة الجبل، فذهب إليه فقال له الحكيم يمكن ان يكون هذا خيراً لك ، وبعد بضعة أشهر ، كانت هناك حرب وقاموا بتجنيد جميع الشباب باستثناء هذا الشاب لأن ذراعه كانت مكسورة ، لذا فإن الحكمة هنا هي أنه كلما حدثت لك أشياء سيئة ، لا تستسلم ربما يكون ذلك الشيء السيئ الذي يحدث لك هو مفيداً لك على المدى الطويل والبعيد .

21 - إذا كان الشخص يحاول جاهداً أن يترقى ويكون مديرًا في سن 30 الثلاثين ولكنه أصبح مديرًا في سن 45 الخامسة والأربعين ، ربما إذا سألت ذلك الشخص فيما بعد عما إذا كان نادماً وحزيناً لأنه لم يصير مديرًا عندما كان في 30 الثلاثين من عمره ، فسوف يقول لك لا لأنه اكتسب خبرة وفهم الكثير من الأمور في العمل ، فقد صار الان مديرًا ناجحاً وصار يعرف كيفية التعامل مع الموظفين وانه يعتبر نفسه محظوظاً الان ، ولو انه صار مديرًا في سن 30 الثلاثين لن تكون عنده الخبرة الكافية ولن يعرف كيفية التعامل مع موظفيه ولكن لو كان مديرًا عندما كان في سن 30 الثلاثين ، سوف يكون مثل الغبي وبدون خبرة.

نفس الشيء مع رجل أعمال ثري ربما عمل بجد ليصبح مليارديرًا في سن الثلاثين ، ولكنه ولم يتمكن من ذلك وصار مليارديرًا في سن الخمسين من عمره ولو سالت ذلك الملياردير هل انت نادم وحزين انه لم يتحقق حلمك عندما كان في سن الثلاثين من عمرك فسوف يقول لك لا انه سعيد ومحظوظ الان لانه صار يعرف الان استثمار كيف يستثمر أمواله بالطريقة الصحيحة ولو كان في سن الثلاثين ربما يخسر أمواله بسهولة ولن يعرف في ذلك الوقت كيف يستمتع بأمواله لذلك الان يعتبر نفسه شخصاً محظوظاً عندما أصبح غنياً في سن الخمسين حيث صارت لديه خبرة أكبر في حياته وفي الأعمال التجارية

انني اعتقد انه حتى عندما يحدث خطأ ما او شيء ما فأنه سيكون هناك حظ او كنز خفي لذلك الشخص ، على سبيل المثال اذا فقد الشخص وظيفته فجأة واصبح حزيناً فقد يتوصل الى فكرة بيع اي شيء ، انه يحدث لكثير من الناس الذين فقدوا وظائفهم ثم اصبحوا ناجحين في عالم التجارة والاعمال التجارية .

الندم والحزن : Regrets

انني شخص متفائل جداً و أؤمن بالقضاء والقدر وانه مهما حدث لي لا اشعر بالندم ولا بالحزن ، كذلك الناس الذين يؤمنون بالقضاء والقدر في العادة لا يشعرون بالذعر والهلع عندما تحدث الامور عكس توقعاتهم وهم لا يحسون بالندم ولهذا السبب فهم ناس سعداء ، هناك دروس كثيرة تعلمتها في الحياة ان هناك بعض الامور التي تحدث تجعلهم يحسون بالحزن و الندم ولكن بالنسبة لي اشعر انها كانت لصالحي

1 - لقد وثقت واستشرت اصدقاء لي واخبرتهم بأساراي حيث اعتقدت انهم اصدقائي الذين عرروا المعلومات التي أخبرتهم بها، وأدركت لاحقاً أنهم ليسوا أصدقاء حقيقين أو جيدين بل أصدقاء مزيفين.

2 - كنت لطيفاً وطيباً جداً مع بعض الناس الذين وثقت بهم ولكن عندما يتعلّق الأمر بالفلوس و العمل التجاري انتهى بهم الأمر بالسرقة مني معتقداً أنني شخص ساذج

3 - لقد ساعدت وضحيت بالكثير من أجل بعض الناس ولم يقدروا ذلك أبداً.

4 - كان هناك بعض الأشخاص الذين كانوا لطيفين معي وكانوا أصدقاء جيدين وكان من المفترض أن اخالطهم واقضي المزيد من الوقت معهم، ولكن للأسف، لم أستطع ذلك لأنني كنت مشغولاً دائماً ، وكان من المفترض أن أستمر في التواصل معهم منذ أيام المدرسة الثانوية والجامعة وحتى أيام العمل

5 - عندما كنت في اليابان ، كنت في فندق خمس نجوم وتركت ساعتي الروลكس في حقيبتي للملابس التي كانت مفتوحة ، ولكن عندما عدت إلى غرفتي ، رأيت أن الساعة الرولكس قد

اختفت لأنني لم أكن حذراً ولهذا سرقت الساعة، ثم تعلمت أن لا أثق بفنادق 5 نجوم

6 - بالنسبة لصورة التخرج الخاصة بي للكتاب السنوي لجامعة جنوب كاليفورنيا USC ، قضيت الكثير من الوقت في اختيار الصورة الصحيحة ، بعد صدور الكتاب السنوي ، لقد نظرت إلى تلك الصورة مرة واحدة، ولم ينظر أحد إلى صورتي سوأ ، لقد كان اختيار الصور مضيعة للوقت، لكنني تعلمت أن الناس لا يهتمون بصورتك أو تخرجك

- 7 - نظراً لأن لدي العديد من الطوابع ، فقد أهدرت بضعة أيام في تنظيم طوابع في ألبومات الطوابع ولم ينظر إليهم أحد ، كان مضيعة للوقت
- 8 - كانت مجموعتي من العملات والنقود أيضاً مضيعة كبيرة للوقت، أهدرت بضعة أيام في تنظيم تلك العملات والنقود .
- 9 - اعتدت على ممارسة الكثير من الرياضة وفي أوقات معينة خلال حياتي ، لقد توقفت عن الرياضة لعدة أشهر لأنني كنت مشغولاً جداً ، وانتهى بي الأمر إلى المرض والإصابة بالأمراض التي أهدرت وقتي وذهابي إلى المستشفى مراراً وتكراراً ، إن أحد هذه الأمراض كان مرض السكري
- 10 - اقتربت مني العديد من الشركات الصغيرة للعمل معها ، وشعرت أنها صغيرة جداً بالنسبة لي ، لقد كانت ايراداتهم المالية أقل بكثير من الشركات الأكبر التي اعتدت عليها، ومع ذلك، في هذه الأيام، خلال جائحة كوفيد19- ، فإن الشركات الصغيرة هي الوحيدة التي تدر على المال بدلاً من الشركات الأكبر حجماً، ومن الأسهل بكثير تأمين الصفقات مع تلك الشركات الصغيرة .
- 11 - كنت ساذج وارتكبت خطأ عندما أخبرت بعض أصدقائي كم أكسب من المال لذلك لا تحدد أبداً مقدار المال الذي تكسبه أو تتعامل معه ، سيحسدك الأقل حظاً وسيحاول الأشخاص السينيون استغلالك إذا كنت تحقق أقل من التوقعات، فإن بعض الأغنياء سينظرون إليك وينشرون الكلمة لأن الناس يتحدثون ويتكلمون دائماً.
- 12 - لقد أهدرت أموالي على الكثير من الأشياء التي لم أكن بحاجة إليها ولم تكن مهمة لكن الآن تعلمت كيفية توفير أموالي
- 13 - التققطت الكثير من الصور لكتاب USC السنوي ولم ألقى نظرة عليه أبداً ، كنت صعب الإرضاء للغاية مع الصور التي التققطتها وأهدرت الكثير من الوقت عليها
- 14 - لقد كنت دائماً في عجلة من أمري طوال حياتي وكانت دائماً مستعجل ومشغول ، ولم أتوقف لأشم رائحة الورود وهناك الكثير من الأصدقاء والأشخاص الطيبين الذين من المفترض أن أقضى الوقت معهم لكنني كنت دائماً مشغول ودائماً في عجلة من أمري لذلك لم أتوقف وأقضى الوقت معهم
- 15 - هناك الكثير من الأشياء التي لم أكن أعرفها عندما كنت صغيراً، أتمنى لو كنت أعرف ما لا يقل عن 10 % من تلك الأشياء
- 16 - فاتنتي الكثير من الفرص الذهبية لأنني لم أكن مستعداً في ذلك الوقت .

- 17 - لقد كنت طالباً سعيداً في جامعة جنوب كاليفورنيا USC لمدة 14 عاماً أتمنى لو
أتنى لا زلت هناك وأتمنى لو قضيت 30 عاماً في الجامعة
- 18 - أتنى نادم أن بعض الأصدقاء لم يقدروني على الرغم من أنني كنت لطيفاً معهم ومن
المفترض أن أتركهم على الفور وأن لا أعطيهم فرصاً أكثر وقد اعتقدت أنهم سيتغيرون
لكنهم لم يتغيروا أبداً
- 19 - عندما كنت في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، أخذت العديد من الحصص واعتقدت
أن الناس سيكونون مهتمين بطرح أسئلة على حول العديد من الحصص التي تعلمتها في
الجامعة لكن هذا لم يحدث، لاحظت أن الناس ليسوا مهتمين بالمعرفة والتعليم أصبحوا يغارون
مني لأنهم لاحظوا أنني أكثر تعليماً منهم.
- 20 - لو أتيحت لي الفرصة لأكون طالباً في جامعة جنوب كاليفورنيا USC لمدة 30
عاماً بدلاً من 14 عاماً، فسأكون أكثر سعادة ، سأتعلم الكثير من الأشياء والجصص كل يوم
وسأكون أقل قلقاً ولدي مخاوف أقل وذلك لأن رجل الأعمال دائماً لديه قلق ومخاوف أكثر
من الطالب الذي يدرس في الجامعة .
- 21 - في وقت من الأوقات ندمت، عندما سافرت إلى سنغافورة وهونغ كونغ وتايلاند
وكوريا الجنوبية لأنني لم أستمتع بها كثيراً لأنني لم يكن لدي ما يكفي من الأموال ولكن
الآن عندما أنظر إلى الوراء ، أشعر بالسعادة لأنني أنظر إليها كما لو كانت مغامرات للسفر
إلى تلك البلدان لأنني أحب المغامرات حيث كنت منذ طفولتي أقرأ الكثير من الكتب المصورة
والقصص عن المغامرات كما أتنى أشعر الان أنني قد تعلمت وعرفت شيء عن حياة
الناس في تلك البلدان التي سافرت إليها

14 - الفصل الرابع عشر

العلاقات والتعرف على الناس

- 1 - يقولون أن أهمية الشخص ليس في معرفته وثقافته ولكن في علاقاته ومعرفته بالناس .
- 2 - ان العلاقات ومعرفة الناس مثل المعجزات, تجعل أي شيء مستحيل ممكناً.
- 3 - يقيس بعض الأشخاص قيمة الشخص أو قوته بناءً على عدد الأشخاص المهمين الذين يعرفهم وعدد الناس الذين يعرفهم والعلاقات التي لديه يتم قياس قيمة الشخص من خلال علاقاته ومعرفته بالناس المهمين
- 4 - يمكنك تحويل علاقاتك ومعرفتك بالناس المهمين إلى فلوس ، وذلك إذا كنت تعرف كيفية استخدام علاقاتك ومعرفتك بالناس بالطريقة الصحيحة ، إنه تماماً مثل عندما يكون لديك ذهب، قم ببيعه ، وقم بتحويله إلى نقد هذه هي أهمية العلاقات ومعرفة الناس المهمين .
- 5 - يستخدم العديد من الناس علاقاتهم ومعرفتهم بالناس المهمين لكسب المال ، إنهم يعرفون المئات أو الآلاف من الناس ، ويعرفون بعض الأشخاص المهمين والأشخاص ذوي النفوذ ، ويعرفون كل الناس المهمين على مستويات مختلفة حسب مستوى حاجتك لهم مهما كانت وظيفتهم ومستواهم الوظيفي .
ان أصحاب النفوذ والطبقة العليا من الناس مهمون جداً، وكذلك الناس من الطبقة الوسطى ، وكذلك الأشخاص المهمين في الطبقة الدنيا مهمون مهما كانت وظيفتهم صغيرة و بسيطة، لذلك فإن كل شخص مهم ويمكنه مساعدتك، لذلك لا تقلل من شأن الناس فكل شخص مهم ، كلما زاد عدد الأشخاص الذين تعرفهم، كلما كان ذلك أفضل لك ، ولكن، حاول التركيز على الأشخاص المهمين الذين هم أكثر أهمية من الآخرين
ان الشطارة هنا هو كيفية مقابلة الأشخاص المهمين والتعرف عليهم لأنه ليس كل شخص لديه موهبة ومهارة مقابلة الناس والتعرف عليهم
لقد لاحظت وسمعت منذ طفولتي أن الكثير من الناس يكسبون المال من العلاقات والتعرف على الناس ، على سبيل المثال الشخص الذي يعرف ناس مهمين وله علاقات يحصل على ترقية في وظيفته بسرعة، ويحصل على راتب أفضل من زملائه ، كذلك يمكن لتاجر وسمسار السيارات الذي يعرف المزيد من الناس بيع سيارات أكثر من تاجر وسمسار السيارات الآخر الذي لا يعرف الكثير من الناس ، يمكنك بيع المزيد من السيارات وكسب المزيد من المال أكثر من شخص لا يعرف الكثير من الناس ، يمكن ل وسيط أو التاجر في سوق الأسهم الذي يعرف

الكثير من الناس كسب الكثير من المال اكثر من الوسيط الذي لا يعرف الكثير من الناس

6 - إذا قرأت قصصاً عن أشخاص كسبوا المال في العديد من الشركات ، فستجد ان لهم علاقت ويعرفون الناس المهمين وان هناك الكثير من الناس الاغنياء جداً لهم العديد من القصص مثل هذه القصص في كل مكان حول العالم

7 - أنا متأكد من أنك تعرف الكثير من الأشخاص الذين حصلوا على وظائف جيدة لأنهم يعرفون شخصاً ما أو يعرفون بعض الأشخاص هذا هو الشيء نفسه في التجارة والأعمال التجارية ، إذا كنت تعرف أشخاصاً مهتمين فإن عملك سينمو بسرعة هناك الكثير من الناس في كل مكان من حول العالم قد أصبحوا أغنياء بسبب علاقاتهم ومعرفتهم بالناس المهمين

8 - لكل نوع من الأعمال التجارية ، يحتاج الناس دائماً إلى علاقات ومعرفة الناس المهمين. لقد كنت قد تعلمت أهمية العلاقات وأهمية التعرف على الناس المهمين وكيف يمكن أن تساعدك العلاقات على كسب المال وذلك عندما كنت في سن 18 عاماً عندما كنت في المدرسة الثانوية حيث اعتدت على الذهاب للتخييم وصيد الأسماك مع أصدقائي في المدرسة الثانوية ، في وقت من الأوقات ، أخبرني ابن خالي أن لديه سيارة مستعملة بقيمة 4000 دولار ، وقال لي يجب أن أبيعها لأكثر من 4000 وأي مبلغ أكثر من 4000 هو لي ، أخبرني ابن خالي وقال لي أسائل أصدقائك الذين تذهب معهم دائماً لصيد السمك والتخييم اذا أي شخص منهم يرغب في شراء السيارة ، لذلك سيعين عليك استخدام علاقاتك ومعرفتك بـهؤلاء الناس ، ثم أخبرت أصدقائي الذين أخبروا آباءهم عن السيارة المستعملة ، وأخيراً بعث هذه السيارة مقابل 4300 دولار ، بعد ذلك ، أصبحت سعيداً جداً لأنني ربحت 300 دولار ، كان هذا مبلغاً كبيراً من المال بالنسبة لي في ذلك الوقت انتذر أنني بتلك الفلوس اشتريت كاميرا جيدة جداً والكثير من الأشياء الأخرى ان أهم الأشياء التي عرفتها هي أهمية العلاقات ومعرفة الناس ، لأنه مع القليل من الجهد يمكنك كسب بعض المال.

9 - انتي أنتذر في وقت ما خلال سنتي الأولى في جامعة جنوب كاليفورنيا USC خلال عطلة عيد الميلاد ، كنت أسافر إلى الفلبين وتايلاند وبعض البلدان الآسيوية الأخرى ، في طريق العودة إلى كاليفورنيا ، خلال موسم الذروة لأنه كان وقت عيد الميلاد وقد وضعوا اسمى على قائمة الانتظار لأن الطائرة كانت ممتلئة بالركاب ، ثم أردت العودة إلى كاليفورنيا من الفلبين و كنت على قائمة الانتظار للرحلة ووصلت إلى المطار في الفلبين قبل الرحلة بحوالي 5 خمس ساعات من وقت الرحلة ، و هناك في المطار ، رأيت شاباً من الفلبين يعمل

في مكتب شركات الطيران ، ثم بدأت أتحدث معه لفترة طويلة ، لأنه كان شخصاً ودوداً وخلوقاً وأنا رجل ودود أيضاً، لقد كان يخبرني عن اخته التي تخرجت من نفس الجامعة التي التحقت بها ، جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، لذلك بدأنا نتحدث عن مباريات كرة القدم وأشياء أخرى عن مدينة لوس أنجلوس

بعد التحدث معه لفترة من الوقت سالته عما إذا كان هناك أي طريقة يمكنني من خلالها العودة إلى لوس أنجلوس لأنني كنت لا أزال قلقاً بشأن السفر إلى كاليفورنيا ، لذلك ، عندما أخبرت ذلك الشخص أنني قلق من الحصول على مقعد في الطائرة إلى كاليفورنيا لأن الرحلة كانت ممتلئة خلال فترة عيد الميلاد في العطلات ، أخبرني بأن لا اقلق ، وقال لي سوف تكون أول من يحصل على مقعد على متن الطائرة أجبته بالقول "واو هذه معجزة" إنني في ذلك العمر كنت أعرف أن العلاقات ومعرفة الناس المهمين يمكن أن تصنع المعجزات لأن ذلك الشخص في مكتب الطيران في الفلبين بالنسبة لي شخص مهم وعمل لي معجزة

هناك الكثير من القصص حول العلاقات ومعرفة الناس التي تساعد الناس على الوصول إلى القمة وتساعد الناس على كسب المال ، هناك الكثير من الأشخاص المهمين واقتصر والمهتمين في كل نوع من أنواع الأعمال الذين يمكنهم مساعدتك مهما كانت وظيفته ، لذلك يجب عليك البحث عنهم لأن معرفة الأشخاص المناسبين مهما كانت وظيفتهم سيجعل عملك سهلاً ، ويساعدك على جني الكثير من المال

10 - كذلك خلال سنتي الأولى في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، اعتدت الذهاب إلى الكافيتيريا لتناول غدائى حيث يذهب كل الطلاب ويتناولون غدائهم ، مع كل أنواع الطلاب الذين يعرفونهم وفي وقت من الأوقات ، سمعتهم يتحدثون عن مخرج ومنتج - خريج جامعة جنوب كاليفورنيا USC - ليس لديه أموال ولكنه بدأ في تمويل فيلمه الأول بمساعدة الطلاب الذين كان يعرفهم وتخرجوا معه في وقت سابق من جامعة جنوب كاليفورني USC وبما أنه كان على اتصال بهم بعد تخرجهم بينما كان هو لا يزال يدرس في الجامعة في الجامعة ، فقد استعمل علاقاته لتمويل فيلمه الأول ، كان أهم شيء فيلمه الأول الذي حقق نجاحاً كبيراً ، ثم بدأ في إنتاج وإخراج المزيد من الأفلام ثم أصبح غنياً ومشهوراً

11 - ان الكثير من الاغنياء لا يحبون الاعتراف بأنهم أصبحوا اغنياء بسبب علاقاتهم ومعرفتهم بالناس و سوف يستمرون في إخبارك بأن نجاحهم بسبب عملهم الجاد ، ومع ذلك إذا حاولت إجراء دراسة وبحث فستجد أنه في مرحلة ما من حياتهم أو في كثير من الأحيان ، سترى أنهم كانت لديهم الكثير من العلاقات ومعرفة الناس من خلال أصدقاء لهم في المدرسة الثانوية أو أصدقاء العائلة أو أصدقاء الجامعة أو أصدقاء العمل عندما بدأ العمل كموظفي .

في الوقت نفسه، هناك الكثير من الناس في جميع أنحاء العالم يعملون بجد ويقومون بعمل متواصل ليل ونهار، وهم أذكياء جدا ، ولكن لأنهم قد ولدوا في الريف أو في أحياط فقيرة فهم ليسوا محظوظين بما يكفي لتكون لديهم علاقات مناسبة ومعرفة بالناس المهمين لأنهم محاطون في حارتهم بأشخاص فقراء أو أشخاص ليست لديهم علاقات عندما كنت طالبا في جامعة جنوب كاليفورنيا USC في السنة الأولى، سألت الكثير من الطلاب الذين عاشوا معي في السكن الداخلي في الجامعة حيث سألتهم ما الذي جعلهم يأتون إلى جامعة جنوب كاليفورنيا USC ولماذا اختاروا جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، أجاب بعضهم لأن جامعة جنوب كاليفورنيا USC كانت جامعة مرموقة ومشهورة جدا ، ثم أخبرني طلاب آخرون أن السبب في ذلك هو أن جامعة جنوب كاليفورنيا USC كانت قوية في تخصصها مثل الهندسة المعمارية والسينما والهندسة الكهربائية والأعمال وما إلى ذلك ... ومع ذلك أخبرني الكثير من الطلاب أن جامعة جنوب كاليفورنيا USC لديها الكثير من الخريجين المشهورين والذين لديهم الكثير من العلاقات مع الناس المهمين ، كذلك الرغبة في الحصول على وظائف جيدة بمجرد تخرجهم

في العادة ان المدراء في الشركات الكبيرة المتخرجين من نفس الجامعة يتعاطفون مع الطلاب الذين تخرجوا من نفس جامعتهم كذلك اذا كان هناك طالب فقير في الجامعة ويعرف طالب غني الذي ابوه يملك شركات سوف يكلم الطالب الغني ابوه الذي يملك شركات كثيرة لتوظيف الطالب الفقير

12 - لقد لاحظت منذ طفولتي المبكرة ، أن خالي الملياردير شقيق والدتي كانت لديه الكثير من العلاقات ومعرفته بالناس المهمين عندما تقوم بربط بعض قصصه حول علاقاته ستلاحظ أن العديد من علاقاته قد حققت له الكثير من المال ، بالطبع كان شخصاً مجتهداً في عمله التجاري واجتماعياً ، ولكن علاقاته ساعدته كثيرا ، في الوقت نفسه ساعدته علاقات ابوه و علاقات امه كثيرا.

13 - ان بعض الناس يعتقد ان العلاقات على أنها شيء ثانوي وغير رئيسي ، أو مثل الحصول على درجات اضافية في المدرسة او في الجامعة، لكن هذا خطأ ، انه من أجل الحصول على العلاقات ومعرفة الناس يجب عليك ان تبذل الوقت وتصرف الفلوس عليها ، إذا كنت تقضي خمس ساعات في اليوم في الدراسة، فيجب أن تقضي ثلاثة ساعات في اليوم على تطوير العلاقات ومعرفة الناس ، وإذا استمررت في ذلك فسوف تنمو العلاقات ومعرفة الناس مع مرور الوقت ثم ستنتهي بمرور الوقت ، هذا وينطبق نفس الشيء على الأصدقاء ، والبقاء على مقربة منهم والتواجد باستمرار وزيارتكم والتحدث معهم في المناسبات

ماذا لو كان لديك عشر مزهريات كبيرة او اشجار في منزلك ، فهذا يعني أنه سيكون لديك العديد من الأشجار في منزلك ، عليك أن تسعفها وتعطيها الماء ، يجب أن تقضي بعض الوقت لتلقي الأشجار لكي تنمو وفي النهاية ، سوف تمنحك تلك الأشجار ثمار عملاقة

14 - يعتقد بعض الناس أن العلاقات ومعرفة الناس هي مجرد حظ ، لا أنه ليس حظا ، يجب عليك أن تبحث عن طريقة للتعرف على الناس و تزور الناس و تتعرف عليهم وهذا ستنتهي علاقاتك ومعرفتك بالناس

15 - قد يقول شخص ما إنه ليس لديه وقت للبحث عن أصدقاء أو أشخاص مهمين ، في الوقت نفسه ستدرك أن ذلك الشخص نفسه يشاهد التلفزيون لمدة خمس ساعات في اليوم ويحلل الألعاب الفيديو لمدة ساعتين في اليوم وكذلك يضيع وقته على وسائل التواصل الاجتماعي لمدة ثلاثة ساعات في اليوم

يمكنك تقليل هذه الأشياء بدلاً من قضاء 7 ساعات في اليوم على هذه الأشياء التي تضيع الوقت ، بأمكانك قضاء 30 ثالثة دقيقة فقط على وسائل التواصل الاجتماعي ، واستخدام 5 ساعات لإقامة العلاقات والتعرف على الناس

الحكمة هنا هي أنه إذا كنت تريدين شيئاً ما ، فيجب عليك التضحية بشيء آخر من أجل التعرف على الناس وعمل علاقات معهم حيث ستنتهي بمرور الوقت

16 - انتي أتذكر عندما أخذت عدة حصص في العلوم السياسية، أخبرنا الأستاذ أن نقرأ الصحف مثل صحيفة لوس أنجلوس تايمز كل يوم وسنحصل على 5 درجات إضافية ، لقد أراد الأستاذ تشجيع الطلاب على معرفة ما يحدث في العالم سياسيا ، كان هذا أيضاً لمعرفة دول العالم المختلفة ، ومعرفة من هو رئيس وزرائها ، ومن هو وزير خارجيته ،

ومن هو الرئيس , سيكون هناك بعد ذلك اختبار يتعلق بهذا الموضوع . ولكن بالنسبة لي ، للحصول على علاقات والتعرف على الناس ، فإن الأمر يشبه أخذ حصن صعبة في الجامعة ، مثل الفيزياء والكيمياء ، وليس مثل قراءة الصحف للحصول على خمس درجات إضافية ، لأنني أخذ مسألة العلاقات ومعرفة الناس على محمل الجد ، هذا بالضبط مثل أخذ حصن صعبة مثل الفيزياء والكيمياء ، يعتقد الكثير من الأشخاص الأغبياء أنني حصلت على علاقات وتعرفت على ناس كثيرين لأنني شخص محظوظ ، ولا يعرفون أنني بذلت الكثير من الجهد واستحققتها بصعوبة ، حيث بذلت الكثير من الجهد والوقت والمال لذلك

أتذكر أنني عندما كنت طالباً في الجامعة ، كنت عضواً في جمعية مهندسي البترول - SPE - كنت أذهب أحياناً إلى أماكن بعيدة مثل بيكرسفيلد BAKERSFIELD كاليفورنيا أو سان فرانسيسكو كاليفورنيا ، حيث اضطر إلى قيادة سيارتي لمدة 15 خمسة عشر ساعة ثم الإقامة في فندق لمدة ليالين ، فقط للتعرف و مقابلة أشخاص في صناعة البترول والغاز . لقد كنت أنفق كل فلوسي على الإقامة في الفندق وعلى بترول السيارة ، بينما كنت لا أزال طالباً بميزانية منخفضة ، وكانت الفلوس لا تكفي ، لقد كنت أفضل البقاء في مدينة لوس أنجلوس وإنفاق الفلوس على الذهاب لمشاهدة الأفلام مع أصدقائي أو الذهاب معهم للعشاء .

17 - انه ليس لديك خيارات كثيرة إما أن تقضي وقتاً ممتعاً مع أصدقائك ، أو أن تعمل على ان يكون لديك علاقات وتتعرف على الناس المهمين ولهذا يجب التضحية ، إن لدي مئات القصص التي حدثت لي من هذا القبيل ، لقد سافرت إلى العديد من الأماكن في جميع أنحاء الولايات المتحدة وعبر العالم ، لمجرد تجربة العلاقات والتعرف على الناس وقد بذلت الكثير من الوقت والجهد والمال على ذلك

18 - لقد اشتراكت أيضاً في الكثير من المجلات الجيولوجية لتنمية معلوماتي والاشتراكات فيها كانت تكلف بعض المال ، في ذلك الوقت أردت أن أعرف كل شيء عن الجيولوجيا والبترول ولكن في الوقت نفسه ، تلعب العلاقات والتعرف على الناس دوراً كبيراً في حياتي ، في الوقت نفسه يجب أن أعترف أنه بدون التعليم والمعرفة ، لن أتمكن من بدء عملي التجاري في مجال البترول والغاز

19 - إن العلاقات والتعرف على الناس مهارة اجتماعية تتطلب الكثير من الوقت والمال والجهد لكتي تلتقي بالناس و الأصدقاء والتعرف عليهم ، ان ذلك يعتمد ذلك أيضًا على إمكانياتك وقدراتك الاجتماعية ، ان المفتاح لذلك هو التواصل ، هذا يعني أن شخصًا ما سيعرفك على شخص آخر

أيضاً، سلسلة من الأشخاص يقدمونك لبعضهم البعض ، حتى تصل إلى هدفك أو الشخص الذي تريد مقابلته. على سبيل المثال، سيعرفك الشخص "أ" على الشخص "ب" ، وسيعرفك الشخص "ب" على الشخص "ج" ، وهكذا حتى تصل إلى الشخص "ي" بالطبع سوف تستغرق هذه العملية الكثير من الوقت والجهد وربما تكلف المال ، في بعض الأحيان عندما تدعو الناس لتناول الغداء أو القهوة معاك ، عليك أن تدفع ثمنها أو عندما تزور شخصًا في مدينة أخرى، يجب عليك ان تدفع تكاليف المواصلات و عليك التحلي بالصبر ، لأن الأمر قد يستغرق وقتاً أطول مما تخطط لمقابلة الناس المهمين والناس المناسبين

20 - ان أفضل طريقة للتواصل والتعرف على الناس هي ان تطلب من السيد "أ" بتعريفك بالسيد "ب" و الذي سيعرفك على السيد "ج" ، وصولاً إلى السيد "ي" في بعض الأحيان سوف يستغرق الأمر وقتاً طويلاً للوصول إلى السيد "ي" ولكن في النهاية سوف تصل إليه وهذا ما يسمى بشبكة التواصل **NETWORKING** ، حيث ان شخص ما سوف يقدمك الى شخص آخر.

21 - كذلك ، عليك الذهاب إلى الأماكن المناسبة لمقابلة الأشخاص المهمين و المناسبين ، على سبيل المثال الحفلات وألعاب كرة القدم والفعاليات والصالات الرياضية وحمامات السباحة وحفلات الزفاف والذهاب للتعزية في حالات الوفاة وما إلى ذلك

22 - إذا كنت ترغب في بدء عملك التجاري ، فسوف تساعدك العلاقات ومعرفة الناس على جمع الأموال لتكوين رأس المال للبدء في العمل التجاري وعندما بدأ الكثيرين من الشباب أعمالهم التجارية ، افترضوا المال من أصدقائهم لأن لديهم الكثير من الأصدقاء.

23 - ان بعض الناس محظوظون لأنهم ورثوا المال من والديهم الأغنياء وقد تقول أنه لا توجد فرصة لك في العمل التجاري لأن ليس عندك المال للبدء في العمل التجاري ولكنني اقول لك انه لا تزال هناك فرصة لكسب المال والعمل التجاري من خلال العلاقات والتعرف على الناس ، هذا إذا كان لديك شخصية اجتماعية مقبولة لمقابلة الناس والتعرف عليهم ،

واستخدام طريقة شبكة التواصل **NETWORKING** للتعرف على المزيد من الناس

24 - في عالم التجارة والأعمال التجارية يجب أن تحافظ دائمًا على علاقة جيدة مع عملائك ، يجب عليك الاتصال بهم وزيارتهم فقط لتحسين العلاقات معهم ، ثم أرسل رسائل التهنئة بالمناسبات والمعطلات وكن على اتصال معهم ، لذا فإن العلاقات والتعرف على الناس تماماً تشبه سقي الأشجار ، يجب عليك سقي الأشجار بالماء كل أسبوع ، وليس مرة واحدة فقط في السنة كذلك التواصل مع الناس يجب أن يكون تواصل دائم وليس في السنة مرة

25 - انه في هذه الايام يمكنك أيضاً التواصل مع الناس بواسطة وسائل التواصل الاجتماعي.

15 - الفصل الخامس عشر

فن التعامل مع الناس

1 - التعامل مع الناس هو مهارة وموهبة ، بل هو أيضاً فن ، ليس كل شخص يملك المهارات والمواهب وفن التعامل مع الناس ، و التواصل معهم ان طريقة فهم الناس وماذا يريدون وعن ماذا يتكلمون مهمة جداً وذلك للتعرف عليهم ، لقد أصبح الكثير من الناس أغنياء جداً وتمت ترقيتهم ، لأنهم يعرفون كيفية التعامل مع الناس لقد أصبح الكثير من الأشخاص الناجحين الذين لديهم مهارة كيفية التعامل مع الناس أغنياء حتى الموظفين الذين يعرفون كيفية التعامل مع الناس ومع مدرائهم ورؤسائهم ، سيتمنى ترقيتهم من قبل رؤسائهم.

إذا كان رجل أعمال ، فسوف يجني الكثير من المال ، الأشخاص الذين لديهم مهارة وموهبة التعامل مع الناس سيكون لديهم الكثير من الأبواب المفتوحة لهم ، تنمو أعمالهم التجارية بسرعة كبيرة ، في فترة زمنية قصيرة ، لأنهم يعرفون كيفية التعامل مع الناس وإجراء العلاقات والتعرف على الناس وقد أصبحوا الكثير من الناس أغنياء جداً بسبب علاقاتهم ومعرفتهم الناس

لقد تمت ترقية الكثير من الأشخاص في وظائفهم لأنهم يعرفون كيفية التعامل مع الناس وخاصة كيفية التعامل مع مدرائهم ورؤسائهم ولقد تمت ترقيتهم بسبب علاقاتهم ومعرفتهم بالناس ، وكذلك بسبب التعامل مع الناس بالطريقة الصحيحة ، لقد أصبح الأشخاص الأكثر نجاحاً في التاريخ ناجحين لأنهم عرروا كيفية التعامل مع الناس

2 - يجب أن تعرف كيفية التعامل مع الناس من أجل بيع منتجاتك وخدماتك ، الشيء الأكثر أهمية هو كيفية التعامل مع الناس ، أنني أحب التعرف على الناس وكيفية جعل الناس يتقبلون شخصيتك وأفكارك ، وكيف تجعل الناس يحبونك

3 - يجب أن تعرف كيفية التعامل مع الناس بناءً على مستوى عقولهم ، لأن التعامل مع الرجال يختلف عن التعامل مع النساء ، التعامل مع الناس المتعلمين يختلف عن التعامل مع الناس الغير المتعلمين ، يختلف التعامل مع الرؤساء وكبار المدراء عن التعامل مع الموظفين العاديين ، يختلف التعامل مع الأطفال عن التعامل مع الناس البالغين ، كذلك التعامل مع الناس الأغنياء يختلف عن التعامل مع القراء ، ويمكن قول الشيء نفسه عن التعامل مع ناس من ثقافات وبلدان مختلفة.

4 - يجب عليك أن تعرف كيفية التعامل مع أنواع مختلفة من الناس، وهذا هو علم النفس، لذلك لا تلوم الناس على ما هم عليه لأن الظروف جعلتهم على هذا النحو ، لذلك، هناك أنواع مختلفة من الناس: أ- الأشخاص البخلاء و الأشخاص المتكبرين الأشخاص المتعلمين و الأشخاص غير المتعلمين الأشخاص الفنيون الذين يرکزون على الأرقام فقط الرياضيات والعلوم و الأشخاص الذين يحبون التباهي ، الناس الأغنياء ، الناس الفقراء كذلك بعض الأشخاص الورقين والذين ليست لديهم أخلاق.

5 - ان كوكبنا الأرض مليء بجميع أنواع الناس ، لذلك تحتاج إلى معرفة كيفية التعامل معهم ومحاولة التركيز على ما يهتمون به، فقط تخيل أنهم عملائك أو زبائنك، لذلك عليك أن تعرف كيفية التعامل معهم. كما أن التعامل مع الأشخاص الطيبين يختلف عن التعامل مع الأشخاص أو المصوّص.

6 - انك دائما تحتاج إلى معرفة كيفية التعامل مع الأشخاص لبيع منتجاتك أو القيام بالتسويق لمنتجاتك

إذا كان هناك مخترع عبقرى قد اخترع اختراعاً جيداً, فيجب عليه أن يعرف كيفية التعامل مع الناس لمعرفة كيفية بيع اختراعه العظيم ربما , هو ماهر في اختراع الأشياء , لكنه ليس جيداً في تسويقها

لذلك، يجب عليه الاعتماد على نفسه لبيع منتجاته، أو العثور على شخص آخر ذكي يعرف كيفية التعامل مع الناس لبيع منتجاته.

7 - الشيء نفسه مع المؤلف الجيد ، إذا كان يكتب كتاباً جيداً ، لكنه لا يستطيع بيع الكتاب إلى ناشر ، فيجب أن يعرف كيفية التعامل مع الناس من أجل العثور على ناشر لنشر كتابه وتوزيعه ، يجب على المؤلف أيضاً معرفة الناس من أجل جمع الأموال والقروض لكتابه ، يمكن قول الشيء نفسه عن أي تاجر أو رجل أعمال يرغب في بيع منتجه أو خدماته ، يجب أن يعرف كيفية التعامل مع الناس

8- ابني أردت أن أذكر شيئاً هنا ، ان هناك الشخص الذي يقرأ كتبه طوال الوقت ، ويحصل على درجات عالية في المدرسة ، يسمى شخص ذكي الكتب هو الذي دائمًا يقرأ الكتب وهو الطالب الذي يذاكر دائمًا ، إنه نفس نوع الشخص الذي يحصل دائمًا على درجات عالية جداً و الحصول على 100 في الفيزياء والكيمياء والرياضيات وهو يعرف كيف يدرس و يحصل دائمًا على درجات عالية جداً ، ان هذا النوع من الأشخاص يسمى "ذكي الكتب" ، حيث يقرأ الكتب الدراسية دائمًا . و يعمل على اعداد الحوّث وهو دائمًا على الانترنت و يركز على

ان هناك نوعان من الأشخاص , ذكي الكتب وذكي التعامل مع الناس في الشارع وهو الشخص الاجتماعي , ان ذكي الكتب هو الشخص الذي يقرأ الكتب دائمًا ولديه الكثير من المعرفة , إذا كان طلباً , فهو يعرف كيفية الدراسة لامتحان , ويمكنه الحصول على درجة امتياز A و يركز هذا الشخص دائمًا على دراسة الكتب وقراءتها , قد يطلق عليه بعض الناس مهوسًا وهو أيضًا دائمًا يتحدث عن المعرفة والعلوم والفيزياء والكيمياء وأجهزة الكمبيوتر وما إلى ذلك ولا يتكلم عن الامور الاجتماعية او الناس , كذلك بعد تخرجه من الجامعة , سيعمل بوظيفة مهندس على سبيل المثال , سيكون موظفًا مجتهداً يركز على وظيفته وسيتحدث دائمًا عن عمله والهندسة و في كثير من الحالات سوف يتكلم عن العمل وهو لا يتكلم عن الامور الاجتماعية او الناس وهذا الشخص , ولن يحصل على ترقية وهو لا

يعرف كيفية التعامل مع مديره , لأنه لا يعرف كيف يجعل مديره او رئيسه سعيدًا هناك الكثير من الناس الذين ليس لديهم الأساسيات حول مقابلة الناس أو التعامل مع الناس , حتى أولئك الذين تلقوا تعليماً جيداً وحصلوا على درجة الدكتوراه لا يمكنهم الاقتراب من الناس والتعرف عليهم كذلك لا يمكنهم بدء محادثة مع الناس ولا يعرفون كيفية استخدام الوقت المناسب والمكان المناسب والطريقة الصحيحة للاقتراب من الناس والتعرف عليهم

9 - ان الشخص الذكي في الشارع او الاجتماعي هو شخص اجتماعي جداً ولديه الكثير من الأصدقاء ، والكثير من الصديقات الذي يعرف كيفية التحدث اليهن , كذلك يعرف كيف يقنع الناس في بعض الأحيان و يكون سريع البديهة ، ويعرف كيف يحتال والقيام بحيل لمقابلة الناس والتعرف عليهم , بل يمكنه إقناع الناس بالاستثمار في شركته فهو جيد في التواصل الاجتماعي **NETWORKING** والتعامل مع الناس , كما أنه يعرف كيف يتصرف وكيفية التعامل مع الناس في الوقت المناسب والمكان المناسب، وأيضاً يكون ماكر أحياناً ويعرف كيف يجعل الناس سعداء, ويرجع ذلك إلى حقيقة أن لديه حس فكاهة جيد ولديه الكثير من القصص ليحكها ويحب دائمًا إخبار الناس بما يحبون سمعاه , وفي الوقت نفسه يحترم الناس و يجعلهم يحبونه لذلك فهو لديه خبرة في معرفة الناس وله و علاقات و يعرف الأشخاص المهمين

قد يكون ذلك الشخص موظف مجتهد ، بدلاً من العمل 8 ثمان ساعات في اليوم ، قد يعمل 15 خمسة عشر ساعة في اليوم ولكنه عندما كان طالباً في الجامعة كانت درجاته في المتوسط في C جيد أو D مقبول أو أسوأ من ذلك ، إذا كان يعمل كموظف ، فسوف يتم ترقيته بسرعة لأنها يعرف كيفية التعامل مع مديره أو رئيسه وإسعاد مديره ، على سبيل المثال إذا كان مديره أو رئيسه يتحدث عن صيد السمك ، فسوف يتحدث هو عن صيد السمك أيضاً ، وإذا كان مديره أو رئيسه يتحدث عن مباريات كرة السلة ، فسوف يتحدث هو إلى رئيسه عن مباريات كرة السلة

حتى أنه في اليوم الممطر ، إذا رأى رئيسه يراقب المطر ، وكان لديه أوراق لرئيسه للتوفيق عليهما ، بدلاً من أن يطلب من مديره أو رئيسه التوفيق على الأوراق ، سيتحدث مع مديره عن المطر

هناك الكثير من الأشخاص الأذكياء في الشوارع الاجتماعية قد يكونون غير متعلمين حيث أنهم لم يذهبوا إلى المدرسة أو الجامعة في بعض أنحاء العالم ، لكنهم أغنياء جداً ، لأنهم يعرفون كيفية التعامل مع زبائنهم أو مدرائهم أو رؤسائهم والتحدث معهم وإسعادهم .
لقد سافرت حول العالم كثيراً وقابلت الكثير من الأشخاص غير المتعلمين ، لكنهم أغنياء لأنهم أذكياء في الشارع ويعرفون كيفية التعامل مع الناس

10 - يعرف الشخص الذكي في الشارع- الاجتماعي كيفية التعامل مع الناس في الوقت المعين والوقت المناسب ، كذلك الاتصال بهم بالטלפון في وقت معين من اليوم أو الليلة أو زيارة الناس في المكان المناسب ، والوقت المناسب .

11 - عندما كان ستيفن سيلبرغ شخصاً عادياً ولم يصبح بعد المخرج السينمائي الشهير الذي نعرفه اليوم ، لقد كان شاباً وارد التعرف على الناس في هوليوود ، و كان يقوم بالتعرف على الناس وعمل العلاقات معهم فقد ذهب في جولة إلى استوديوهات يونيفيرسال .
وقد بدأ أول مرة بالقفز من القطار السياحي الذي يقوم بجولات سياحية داخل استوديوهات يونيفيرسال العالمية ، وبدأ يتدرج أسفل التل ثم وجد نفسه في وسط الاستوديو ثم استمر في المشي في شوارع الاستوديو مثل بقية الموظفين هناك ، لذلك اعتقد الأشخاص الآخرون هناك في الاستوديو بانه يعمل معهم

ثم يبدأ التحدث إلى الموظفين هناك متظاهراً بأنه يعمل معهم وذلك فقط للتعرف عليهم ، وعندما يخرج من الاستوديو وهو في طريقه إلى الخروج أراد أن يتعرف عليه رجل الأمن عند البوابه لكي يوهمه بأنه موظف في الاستوديو فلهذا السبب يبدأ في الغناء والتلويح بيديه وإحداث مشهد وحركات فقط لجذب انتباه حارس الأمن لكي يتذكره حارس الامن عند دخوله في المرة الثانية .

بالطبع ، اعتقد هذا الرجل أن هذا الرجل غريب أو مضحك أو مجنون لكنه اعتقد انه موظف في الاستوديو لذلك ، في اليوم التالي ، في الصباح ، عاد سيلبرغ إلى الاستوديو وبدأ في الغناء والتلويح بذراعيه وصنع مشهد مرة أخرى .

تعرف عليه رجل الأمن واعتقد أنه أحد الموظفين في الاستوديو، بدأ يأتي كل يوم في الاستوديو وبدأ في إجراء اتصالات مع الناس هناك في استوديوهات يونيفرسال.

12 - إذا حاولت إعادة تتبع الأشخاص الناجحين والتحقيق معهم وعن نجاحهم ، فستجد أن لديهم التعليم والمعرفة ، كذلك لديهم أيضاً المهارات الاجتماعية ويعرفون كيفية التعامل مع الناس من أجل بيع منتجاتهم أو اختراعهم إلى الناس أو من أجل الوصول إلى أهدافهم

13 - يتم ترقية معظم كبار المدراء بسرعة لأنهم يعرفون كيفية التعامل مع رؤسائهم وفي الوقت نفسه يعرفون كيفية التعامل مع الناس ، ان معظم قادة العالم في التاريخ مشهورين في كيفية التعامل مع الناس

14 - اليوم ولسوء الحظ ، سيحكم عليك الناس من خلال مظهرك وملابسك والطريقة التي تبدو بها والطريقة التي تتحدث بها ، ولن يحاولوا النظر إلى داخلك وشخصيتك ، لهذا السبب يجب أن تتصرف وتنقم شخصية أخرى مثل الممثل و ما عليك سوى تغيير شخصيتك لبضعة أيام فقط للتعرف على شخص ما ومجملته أو للتوافق مع بعض الأشخاص و مجاملتهم لبضعة أيام

15 - ان الشخص ذكي الشارع - الاجتماعي ، هو الشخص الذي يتحدث كثيراً ، وهو ماكر و يستخدم الحيل و سريع البديهة، كما أنَّ الناس الاجتماعيين اذكياء الشوارع ثرثارون ، ويعرفون كيفية إسعاد مدرائهم و رؤسائهم في العمل ويعرفون كيفية التعرف على الناس

لا يحصل الكثير من الأشخاص من ذكاء الشوارع - الاجتماعيين عادة على درجات جيدة في المدرسة ولكن في كثير من الأحيان ، يكسبون المال أو يصبحون قادة جيدين.

أذكر عندما كنت في الجامعة ، أخبرني مدرس الكيمياء الخاص بي للدروس الخصوصية أن أولئك الذين يحصلون على درجة A امتياز يذهبون بعد التخرج للبحث في مراكز التطوير والابحاث والاختراعات ، اما أولئك الذين يحصلون على درجة B جيدا جدا فهم يذهبون للتدريس في الجامعات ، اما أولئك الذين يحصلون على درجة C جيد يصبحون اغنياء ورجال اعمال ناجحين ، هناك الكثير من الناس في جميع أنحاء العالم غير المتعلمين ، لكنهم ذكاء الشارع واجتماعيين ، وقد أصبحوا رجال أعمال وقادة ناجحين ، لأنهم ذكاء في الشارع

16 - لقد كان هناك مهندس يعمل في شركة بتروول ثم قرر ترك وظيفته والعمل بمفرده ، لذلك بدأ العمل التجاري من منزله في أوروبا ، لقد بدأ في القيام بالتصميم لشركة كبيرة لأنهم أعطوه القليل من العمل لذلك استمر في العمل من منزله للقيام بأعمال صغيرة وبعد فترة ، اتصلت به تلك الشركة الكبيرة وسألت عما إذا كان بإمكانه القيام بعمل أكبر لهم ، لكنهم قالوا إن الإدارة تريد التأكد من أن الرجل لديه مكتب ولكنه لم يكن لديه مكتب ، ولم يكن لدى هذا الرجل ما يكفي من المال لاستئجار مكتب خاص به حيث كان يعمل من منزله ثم جاء بفكرة جيدة ، استأجر مكتباً ليوم واحد فقط ، ولذلك عندما جاءوا الأشخاص والمحفظين من الشركة الكبيرة لإلقاء نظرة على المكتب ، حيث اعتقدوا أن لديه مكتباً ، ثم كتبوا في تقريرهم أنه كان لديه مكتب لذلك بدأوا في منحه الكثير من العمل على نطاق أوسع ، ثم بدأت أعمال هذا الرجل في النمو وأخيراً أنشأ شركة كبيرة ، وهي الآن شركة معروفة في أوروبا ، ان ذلك الشخص شخص متعلم وفي نفس الوقت يعرف كيف يتعامل مع الناس .

17 - إذا كان هناك ملياردير أو شخص مهم مريض في المستشفى ، وقد يرغب الطبيب في التعرف عليه من خلال إعطائه كتاباً كهدية ، قد يعطيه شخصاً ما من ذكاء الكتب أو الأطباء كتاباً في موضوع لا يهتم به ، مثل العلوم أو علم الفلك ، ومع ذلك ، قد يتعرف سائق سيارة الإسعاف في المستشفى ، وهو شخص ذكي في الشارع واجتماعي ، على سائق الملياردير

و سيعرف من سائق الملياردير الذي يعرف رئيسه لسنوات عديدة ، ما يحب الملياردير قراءته ، على سبيل المثال ، كتب التاريخ ، وسيخبره بنوع الكتب التي يحب قراءتها ، أو نوع الفواكه أو الحلوى التي يحب الحصول عليها كهدية ، ثم يعطي يقوم سائق سيارة الإسعاف بزيارة الملياردير ويهديه كتاب تاريخ والفواكه أو الحلوى التي يحبها كهدية ، فيما بعد سوف يستمر السائق في زيارة منزل الملياردير ، ان هناك قول مأثور يقول: "أعط السمكة ما تريد أن تأكله السمكة ، وليس ما تريد انت ان تأكله" ، في هذه الحالة ، قد يحب الطبيب العلوم ، وكتب العلوم وعلم الفلك ، واعتقد أن الملياردير يحب الشيء نفسه ولهذا لن يهتم الملياردير بهدية الطبيب

18 - عندما تتحدث إلى الناس من أجل القيام ببعض التسويق من أجل بيع منتجك وأفكارك ، حاول إقناع الناس وتحفيزهم ، إن إقناع الناس وتحفيزهم مهارة لا يمتلكها الجميع ، فقط الناس الاجتماعيين أذكياء الشوارع الذين يعرفون كيفية التعامل مع الناس

يحاول بعض الأشخاص الاتصال بك ، لكنهم لا يتركون اسمهم او رقم هاتفهم أبداً ان هؤلاء لا يعرفون فن التعامل مع الناس ، ولكن الأشخاص الأذكياء عندما يتصلون ، يتركون أسمائهم وأرقام هواتفهم لأنهم يعرفون كيفية التعامل مع الناس ، بعض الناس يعرفون كيفية الاتصال في الوقت المناسب وبعض الناس الأغبياء ، يتصلون في الوقت الخطا ، بعض الناس يعرفون كيفية التعامل مع الناس في الوقت المناسب والمكان المناسب ، هؤلاء هم الأشخاص الاجتماعيين أذكياء الشوارع ، بينما يحاول الأشخاص الأغبياء الاقتراب من الناس في الوقت الخطا عندما يكونون غاضبين أو مشغولين ، كما يحاولون الاقتراب من الناس في المكان الخطا

19 - ذهبت ذات مرة إلى صالة الألعاب الرياضية ، ورأيت شخصاً مهماً يركض على جهاز الجري والركض ، ثم ذهبت مباشرة إلى سيارتي وجلبت من السيارة حذاء الجري والسرابيل القصيرة ، ثم ركبت جهاز الجري والركض الذي بجانب ذلك الشخص ، وتصرفت وكأنني لا أعرف كيفية استخدام الجهاز ، كان مهذباً وخلوقاً بما يكفي ليريني كيف يعمل الجهاز ، ثم بعد أن انتهينا من التمرين ، شكرته كثيراً واعتذر عن إزعاجه ، ثم أخبرته أن آخر مرة استخدمت فيها جهاز الركض والجري في صالة الألعاب الرياضية ، كانت عندما كنت

طلباً في كاليفورنيا ، ثم سألني أين كنت أدرس في كاليفورنيا ، ثم أخبرته أنتي كنت طالب في جامعة جنوبية كاليفورنيا USC ، ثم سأله نفس السؤال ، فأخبرني بأنه كان طالب في جامعة في مينيسوتا ، ثم بعد ذلك في كل مرة التقى به ، كنا نتحدث عن حياتنا في الجامعة ، واخيراً أصبحنا أصدقاء

20 - خلال القرن السابع كان حاكم مصر ، عمرو بن العاص ، قائداً عسكرياً ذكياً في الشرق الأوسط ، وأصبح فيما بعد حاكماً لمصر ، أراد ذات مرة غزو حصن عدو ممحص بشدة وقرر التسلل إلى الحصن بدلاً من أن يرسل أحد رجاله أو أحد جنوده للقيام بذلك.

كان ذلك لأن عمرو بن العاص ، لم يثق برجاله في وصف الوضع في الحصن بالتفصيل الذي يحتاجه ، لأنه أراد المزيد من المعلومات و اراد بنفسه ان يرى ذلك الحصن من الداخل ، لأن المعلومات والمعرفة هي القوة الحقيقية ، لقد عمل عمرو بن العاص كشخص يبيع المياه وتصرف كرجل فقير جداً في الحصن لعدة أسابيع ، حتى يحصل على جميع المعلومات التي يحتاجها ، بمجرد عودته إلى جيشه ، وضع خطة لاجتياح القلعة وغزاها

الحكمة المهمة هنا هي أن المعلومات مهمة جداً وان القائد الذكي هو الذي يعرف كيفية الحصول على المعلومات المهمة

21 - اليوم في عالم التجارة ، يريد كل مصنع ان يعرف المزيد من المعلومات حول منافسيه والمصنعين الآخرين ، على سبيل المثال ، مصنع صناعة السيارات تويوتا يعرف كل شيء عن مصنع السيارات جنرال موتورز ، وفي الوقت نفسه تعرف جنرال موتورز كل شيء عن تويوتا ، وهذا ما يسمى بالتجسس الصناعي ، ويمكن قول الشيء نفسه عن صناعة الطيران. فإن شركة بوينغ تعرف كل شيء عن شركة إيرباص، وتعرف إيرباص كل شيء عن بوينغ ، نفس الشيء عن الهاتف ، وشركة سامسونج تعرف كل شيء عن شركة نوكيا ، وشركة نوكيا تعرف كل شيء عن شركة سامسونج

هناك العديد من الأشخاص في كل شركة يخدمون الشركة المنافسة ويعطونهم معلومات حول منافسيهم والصناعة ، لأن كل شركة ومصنع يريد أن يعرف عن منافسيه ، وهذا ما يسمى التجسس الصناعي

و يُطلق على الأشخاص الذين يقدمون المعلومات اسم مستشارين للأعمال التجارية .

22 - كانت هناك عائلة اعتادت أن تأتي إلى حوض السباحة كثيراً أراد شخص ذكي التعرف على والد تلك العائلة ، التي اعتادت زوجته وابنه على السباحة والبقاء بجانب حوض السباحة بشكل متكرر ويومي ، لقد كان ابنه مثيراً للمشاكل وكان يقفز في حوض السباحة مما يتاثر الماء ويسبب فوضى ، لقد أراد ذلك الشخص الذكي بأن يستغل وجود ذلك الطفل الشقي للتعرف على أم الطفل وذلك لانه كان يعتقد أن أفضل طريقة للتعرف على الأب هي التعرف على الأم أولاً ، لهذا السبب وقف بجانب المسبح بينما كان يتظاهر بأنه كان يقرأ كتاباً عن عمد ، ثم صار يقترب أكثر وأكثر من ذلك الصبي الابن الذي كان يقفز إلى المسبح ، اقترب الرجل بما فيه الكفاية من الصبي لدرجة أنه بمجرد أن قفز إلى المسبح ، تبلل كتابه ، ثم قال الرجل للصبي الشقي بأنه قد بلل كتابه فرد عليه الصبي الشقي قائلاً إن هذا حوض سباحة وليس مكتبة ، ثم ضحك ذلك الرجل واستخدم تلك الحادثة كفرصة وعذر للتحدث إلى أم الصبي الشقي .

ثم اقترب من والدة ذلك الصبي ، وأخبرها بالحادثة وأن ابنها كان كوميدياً وشقياً ، وأخبرها أنه قد قال له أن هذا المكان هو حوض سباحة وليس مكتبة ، ثم قالت الأم إن ابنها كان وقحاً وهي دائماً تقول له مراراً وتكراراً أن يحترم الناس وأن لا يكون وقحاً مع الناس ، ولكن ذلك الرجل أخبرها أنه وجد ابنها مضحكاً ، وأنه كان يعمل نفس الشيء عندما كان في سن ابنها ، حيث اعتاد على القفز إلى حوض السباحة طوال اليوم ، ثم بدأ يتحدث إلى والدته عن طفولته

وعلى المدى الطويل ، أصبح صديقاً جيداً للعائلة ، ثم عرفته الأم أخيراً على زوجها ، وأنشأ علاقه تجارية معه

23 - استولى الإمبراطور المغولي الشهير جنكيز خان على معظم قارة آسيا وحكمها ، لقد حكم أرضاً أكثر من أي شخص آخر في التاريخ ، وعندما توفي جنكيز خان ، ترك إمبراطورية كبيرة وواسعة لأبنائه وأحفاده ، ثم بدأ أحفاده في تقسيم الإمبراطورية ، لقد تحول بعض أحفاده الدين عاشوا بين المسلمين إلى الدين الإسلامي ، و من سلالة جنكيز خان جاء الإمبراطور أكبر وهو إمبراطور الهند الذي يعتبر أقوى إمبراطور في تاريخ الهند ، في ذلك الوقت كانت باكستان وبنغلاديش جزءاً من الهند.

لقد كان الملك أكبر يذهب بمفرده يتمشى في شوارع إمبراطوريته وكان يرتدي ملابس عادية

لكي لا يعرفونه الناس ، وذلك ليري ما يفعله شعبه وما يتحدثون عنه وما كانت مشاعرهم وما هي مشاكلهم ، لقد فعل هذا دون أن يعرف الناس أنه الملك ، لم يكن الناس يعرفون كيف يبدو الملك لأنه لم تكن هناك صحف أو تلفزيونات او كاميرات تكشف عن شكله او مظهره و في وقت من الأوقات ، سأله الملك أكبر التجار المسلمين في السوق لماذا لا يذهبون إلى مكة للحج ، أجابوا أنهم لا يملكون المال لذلك لأنهم كانوا يدفعون الكثير من الضرائب ، و لذلك ليس لديهم الكثير من المال المتبقى لهم ولا يستطيعون توفير المال بسبب الضرائب ، في اليوم التالي ، قرر الملك أكبر وقف معظم الضرائب لذلك بدأ جميع شعب الهند الاحتفال والغناء والرقص للملك أكبر ، لذلك صار الهنود والمسلمون والسيحيون وجميع الناس يحبون الملك أكبر لأنه خفض الضرائب عنهم

الحكمة هنا هي أن الملك أكبر كان يعرف كيفية التعامل مع شعبه الهنود لأنه كان يعرف ما يريده الناس.

ان حفيد الملك أكبر اسمه شاه جahan ، وهو الرجل الذي بنى تاج محل لزوجته في مدينة أغرا

الحكمة الأخيرة التي أردت أن أذكرها هي نفس الشيء في التجارة والأعمال التجارية، حيث يجب على التاجر او رجل الاعمال أن يعرف ما يريده العملاء والزبائن في السوق وما يحتاجه الناس .

هذا هو نفس الشيء الذي فعله جيف بيزوس مع أمازون ، حيث كان يعلم أن الناس يريدون خدمة يمكن أن تقدم التسلیم المعبأ والمنتجات في جميع أنحاء العالم

24 - كان هناك فندق في أوروبا دائما يخسر المال ، ثم اشتري شخص ذكي هذا الفندق ، وقام فقط ببعض التغييرات البسيطة في الفندق ثم بدأ في كسب أموال جيدة ، و كل ما فعله هو إضافة المرايا في كل مكان ، وضع المرايا في كل طابق و في كل مكان.

لأنه يعلم أن معظم النساء تحب المرايا ، ثم بدأت الكثير من النساء يطلبن من أزواجهن اصطحابهن إلى هذا الفندق ، لذلك، انتشرت الشائعات وانتشر الكلام والقيل والقال بين النساء عن ذلك الفندق ، وبدأت جميع النساء اللواتي سافرن يتفاخرن لأصدقائهن بأنهن قد سكنن في ذلك الفندق ثم بدأت النساء يطلبن من أزواجهن الذهاب إلى ذلك الفندق والسكن فيه وحجز الغرف فيه ومع مرور الأيام والشهور أصبح ذلك الفندق مشهوراً ومطلوباً من قبل النساء ثم رفع المالك السعر واصبح غالياً ولطبقات الناس الاغنياء ، ومع ذلك كان الفندق لا يزال

ممتلئاً دائمًا ، ثم ازدادت شهرة الفندق وانتشر كلام الناس بمدح الفندق ، مما جعل الجميع يرغبون بالإقامة في ذلك الفندق

25 - اليوم في سوق الأسهم ، يعتمد الكثير من الناس على الشائعات والبالغة في ارتفاع سوق الأسهم ، ان هؤلاء الناس يكسبون المال من خلال بيع أسهمهم ، الكثير من الناس اليوم يكسبون الملايين بالاعتماد على نشر الشائعات والبالغة في سوق الأسهم بالطبع ، تلعب وسائل الإعلام دوراً كبيراً في هذا ، ودائماً ما تبالغ في هذه الأمور ، وهذه هي وظيفتها ، ويعتقد بعض الناس أنهم أذكياء بالطريقة التي ينشرون بها الشائعات ويكسبون المال

26 - كان هناك شخص محتاج للمال ويائس ثم أراد بيع منزله مقابل 4 أربعة ملايين دولار ثم أدرك المشتري أن البائع كان متورطاً وعصبياً جداً من خلال النظر إلى لغة جسده ، لقد عرف بأن البائع يائس ومححتاج للمال وكان البائع يريد بيع المنزل مقابل 4 أربعة ملايين ، لكن المشتري كان يعرض 2 مليوني دولار ، وقال صاحب المنزل إن المنزل يساوي 4 أربعة ملايين ، أعطاه المشتري رقم هاتفه وأخبره أن يتصل به عندما يقرر البيع مقابل 2 مليوني دولار ، في اليوم التالي ، اتصل به البائع لتسوية الأمر 3 بثلاثة ملايين دولار ، لكن المشتري رفض وأصر على 2 مليونين دولار ، بعد أسبوع وافق البائع على بيع منزله مقابل 2 مليوني دولار ، وبالتالي تمت الصفقة.

الحكمة هنا هي أن المشتري قد فهم لغة الجسد من التحدث إلى هذا الشخص والنظر في ردة فعل البائع ، وعرف أنه كان محتاجاً ويائساً من المال وعرف أنه يمكنه شراء المنزل بنصف السعر

27 - كان هناك رجل يمتلك متجراً للهدايا والهدايا التذكارية ويقع ذلك المتجر أو الدكان في بلدة شهيرة جداً بالقرب من الشاطئ ، حيث يأتي الكثير من السواح ، لقد كان صاحب المحل لا يكسب المال وكان يخسر المال وكان يضع لافتة تقول إنه يمكنك شراء أي شيء في متجره بنصف $\frac{1}{2}$ السعر ومع هذا لم يكسب المال ، ثم جاء شخص ذكي واشترى المتجر وعمل تغييرات بسيطة ، حيث غير الرقم على لوحة الأسعار ، قائلاً إنه يجب عليك الإسراع وشراء الهدايا بضعف السعر الان وجدب ذلك الكثير من الاهتمام من السواح ، معتقدين أن

هذا السعر سوف يرتفع ، ثم باع المترجم جميع الهدايا ، وكسب المالك الجديد للدكان الكثير من المال بهذه الطريقة

الحكمة هنا هي أن المالك الجديد للمتجر ذكي في التسويق ويعرف عقلياً معظم الناس والتعامل مع الناس

28 - هناك الكثير من الطرق والكثير من الحيل لمقابلة الناس ولكن للأسف هناك بعض الناس الذين يستخدمون الحيل السيئة لمقابلة أشخاص آخرين ، عندما أخذت بعض الحصص في العلوم السياسية في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، تعلمنا بعض نظريات مكيافيلي مثل النظرية النفعية لميكافيلي.

لقد كان مكيافيلي دبلوماسي ومؤلف إيطالي ، حيث ألف كتاباً خلال القرن السادس عشر بعنوان الأمير ، والذي لا يستند إلى الأخلاق وأنا لا أتفق معه ، إن إحدى نظرياته أن الأهداف تبرر الوسيلة مما يعني أن الشخص يمكن أن يفعل أي شيء غير قانوني أو خالي من المبادئ والقيم وذلك من أجل الوصول إلى أهدافه ، يجب على الشخص أن يراعي أخلاقه ومبادئه ومشاعر الآخرين قبل استخدام أي حيلة لأن بعض الأشخاص الذين ليست لديهم أخلاق ومبادئ يفكرون مثل مكيافيلي الذي قال إن الغاية تبرر الوسيلة ، وهذا يعني أنه إذا كان لديك هدف ، إن كل ما تفعله للوصول إلى أهدافك ، بغض النظر عن مدى سوء ما تفعله ، سيكون على ما يرام طالما أنك ستحقق هدفك

29 - في إحدى المرات أرسلت اثنين من الموظفين عندي إلى شركة البترول ، ثم طلبت منهم الذهاب في وقت معين لمقابلة شخص معين هناك ، لأن هذا الشخص مزاجي جداً ، ولكنه طيب القلب ويكون متعاوناً وطيباً في فترة ما بعد الظهر بعد أن ينجز معظم عمله ، ولكن لسوء الحظ ، الموظفين الذي عندي ليسوا اجتماعيين أو ذكياء الشارع ، على الرغم من أنني أخبرتهم بالذهاب في فترة ما بعد الظهر ، إلا أنهم قرروا الذهاب في الصباح الباكر فقط لإنجاز المهمة والانتهاء منها ، ولكنهم ذهبوا إلى ذلك الشخص عندما كان لا يزال أمام هذا الشخص الكثير من العمل للقيام به وهو كان في مزاج سيء ومتوتر ، غضب منهم وطردهم من مكتبه

انهم لا يعرفون كيف يتعاملون مع الناس ، إنهم ليسوا اجتماعيين او ذكاء الشارع ، ولم يستمعوا لي ، لأنني أعرف أن أفضل وقت لمقابلة ذلك الرجل هو في فترة ما بعد الظهر عندما يكون هو في مزاج جيد ، ثم بعد ذلك ذهبت لرؤيته في فترة ما بعد الظهر ، وأنجزت الأمور لأنني ذهبت له في الوقت المناسب بعد الظهر

30 - أني كنت دائمًا أذهب إلى مطعم جيد للمأكولات البحرية لتناول العشاء ، لأن لديهم قائمة طعام جيدة وكانت أعطي إكراميات وفلوس جيدة للنادلين العاملين في المطعم ، وقد لاحظت أن هناك نادلًا كان لطيفًا معي في البداية ، ومع ذلك ، كان لطيفًا ، بعد فترة ، قال إنه لا يريد بقشيشًا ، وقال إنه يريد أن يكون غنيًا مثلني ، ضحكت لأنني اعتقدت أنه مضحك وعرفت أنه لا يملك عوامل النجاح المذكورة في هذا الكتاب ، في وقت لاحق ، كلما أعطيته فلوس إكرامية أو بقشيش ، قال إنه لا يريد الفلوس أو الإكراميات ، إنه يريد فقط أن يكون شريكي وان يعمل معه ، وكانت اعتقد انه كان يمزح ولكن بعد فترة عرفت انه جاد ولا يمزح ويريد ان يعمل معه لأنه عنده طموحات كبيرة وانا لا اعرفه وهو لا يملك عوامل النجاح المذكورة في هذا الكتاب ، ثم بدأت اتضالع منه و اعتقد أنه كان وقحاً ومزعجاً جداً ، ثم أخبرت مديره ألا يسمح لذلك النادل بخدمتي أو التحدث معه لأن هذا الشخص مزعج وووقد ولا يعرف كيف يتعامل مع الناس .

31 - من الجيد دائمًا أن تكون معروفةً ومعترفًا به من قبل الآخرين هناك الكثير من البشر الذين يحبون جذب الانتباه ، بنفس الطريقة التي يحب بها بعض الطلاب طرح الأسئلة في المدرسة او في الجامعة لجذب الانتباه لبقية الطلاب كذلك البعض يحب جذب انتباه الطلبة والطلابات له في مطعم السكن الجامعي ، حيث يخلق بعض الطلاب دراما لجذب الانتباه مثل معركة الطعام ويقوم بقذف الطعام على الآخرين وبقية الطلبة ، فقط لكي يجذب الانتباه و يكون معروف عند الطلاب والطالبات ثم يعرفون اسمه ، لأن الكثير من الناس يحبون التقدير والشهرة ، يحب الناس أن يتذكرون الآخرون أسمائهم ، يمكن قول الشيء نفسه مع الشركات ، حيث ان الشركات تريد أن تكون مشهورة ، وتريد من كل شخص أن يعرف العلامه التجارية للشركة وشعارها واسمها، إن تلك الشركات تدفع الكثير من المال للإعلانات ولكن تكون شركات معروفة من قبل الجمهور، من الجيد دائمًا عندما يزور مدير شركة عملائه و أن يرى انهم يعرفون اسمه ، وأن يعرفوا اسم شركته ، والشيء نفسه هو الحال بالنسبة لسكرتير

العميل ، حيث يتحدث هذا السكرتير إلى المدير هناك ، لمعرفة من أنت أو حتى بالنسبة للأشخاص الموظفين في الاستقبال ، من الجيد دائمًا معرفة الأشخاص الموجودين في هذا المبنى ، لذلك لا تدخل مثل الشبح ، ولا أحد يعرفك ، فالافضل ان تتوقف دائمًا لمدة دقيقة واحدة للتحدث إلى موظفي الاستقبال في المبنى او سكرتيرة المدير حول أي موضوع يحبونه ، وذلك لكي تكسب ودهم وتكون معروفة و مألوف لديهم خاصة و إذا كنت تتحدث لغتين او اكثر هذا شيء جيد في اللغات لأن اللغات تسهل معرفة الناس ، اني دائمًا احاول ان اتكلم معهم بلغات اخرى ، لأنهم في المرة القادمة سوف يتذكرونني

32 - بعض الشركات الجديدة ، عندما تبيع منتجاتها ، فإنها تبيعها بسعر أرخص قليلاً ، فقط لكي تكون معروفة و معترف بها في السوق ، أو قد تقلل شركة إنشاءات كبيرة من تكلفة المشروع بالنسبة لهم للحصول على المشروع ولكنها تكون معروفة جيداً و مشهورة لو أن هناك مطعم بيتزا قد افتتح قريباً ، وأراد صاحب المطعم من الجميع أن يعرفوه ، فعل ذلك عن طريق وضع سعر منخفض ، على سبيل المثال ، إذا كان السوق يبيع البيتزا مقابل 7 سبعة دولارات ، فإن مطعم البيتزا الجديد هذا سيبيعها مقابل 5 خمسة دولارات ، ان طريقة خفض الاسعار ستجعل المطعم يشتهر و في غضون بضعة أشهر ، وسوف يعرف الناس ذلك المطعم ، ان ذلك المطعم قد لا يكسب أموالاً جيدة او ارباح جيدة ، ولكن ذلك المطعم سوف يصبح مشهوراً وسوف يكون معروفاً في السوق

33 - أني احترم طبيبي الخاص في كاليفورنيا ، على الرغم من أنه شخص مشغول ولديه الكثير من المرضى ، فهو في الدقائق 5 الخمس الأولى من رؤيته ، يتحدث دائمًا معه عن الأشياء الاجتماعية ، ويسأله عن رحلاتي إلى أوروبا أو رحلاتي للتزلج على الجليد في كولورادو ، لذلك اعتبره دائمًا كصديق وليس مجرد طبيب ، انه يعرف فن التعامل مع الناس

34 - لدي صديق ملياردير و الشيء الجيد فيه ، عندما اذهب لزيارته مع انه مشغول دائمًا في اجتماعاته وحتى عندما يكون في اجتماع ، وفي منتصف اجتماعه ، كان يخرج من الاجتماع ويأتي لرؤيتي لمدة ثلاثة دقائق أو خمس دقائق ثم يعود إلى اجتماعه ، انه يعرف كيف يتعامل مع الناس و يجعلهم سعداء

35 - عندما يكون شخص مهم أو صديق مستعداً لدعوناك لتناول فنجان من الشاي أو الغداء، لا تخبره أنك شخص مشغول جداً وذلك لظهور لهم أنك شخص مهم ومشغول ان الاخرين لا يهتمون بмеди انشغالك ، فقط حاول تخصيص وقت لهم أو حتى على الأقل ، توقف لمدة ثلاثة دقائق وتحدث إليهم ، أو قل أنه يمكننا تناول الغداء قريباً ، فمن الأفضل أن أقول إنني في عجلة من أمري

36 - أخيراً ، أود أن أذكر أنه في كثير من الأحيان قد تقابل شخصاً مهماً في مكان مثل بهو الفندق أو المقصود أو في أي مكان ، وقد لا تكون في وضع يسمح لك بالتحدث إليه لأنك مشغول أو ذاهب إلى اجتماع، ان هذا خطأ، عندما ترى شخصاً مهماً ، فإن أفضل شيء تفعله هو التحدث إليه لمدة دقيقة على الأقل وعدم إظهار أنك مشغول أو في عجلة من أمريك عندما يكون هذا المهم أو اي شخصاً مهماً اخر قادرًا على التحدث إليك، استغل ذلك لصالحك وتحدث إلى ذلك الشخص، لا تظهر له أنك مشغول جداً بالنسبة له ولا يمكنك التحدث معه ، لأن الكثير من الأشخاص الذين ليس لديهم ثقة بالنفس يريدون أن يعتقد الناس أنهم مشغولون جداً بالنسبة لهم ولا يمكنهم التحدث إلى هؤلاء الأشخاص ، هذه فرصة وقد لا تحدث لك مرة أخرى ، قد تخلق هذه الدقيقة انطباعاً جيداً لك.

37 - الناس في هذا العالم انواع وطبقات ، هنالك الكثير من الأشخاص في العالم من النوع الأول من الناس و هم الأثرياء والمليارديرات ، لديهم مزيج من كونهم ذكياء كتب وأذكياء الشارع الاجتماعي ، هؤلاء الناس لديهم التعليم والمعرفة بالتعامل مع الناس بالإضافة إلى ذلك لديهم المعرفة بالتعامل مع الناس ولديهم علاقات ومعرفة بالناس المهمين ، وفي بعض الأحيان ، ورث هؤلاء الأشخاص المال من عائلاتهم أو أسرهم و كانوا يعرفون فن التعامل مع الناس.

على سبيل المثال، جون د. روكلور الذي اسس شركة البترول ستاندرد اويل في عام 1863 يعرف كيفية التعامل مع الناس ان معظم الأثرياء والمليارديرات الذين هم من الفئة الأولى المذكورة، ان تلك الفئة التي هي أقل من نصف مليون شخص يسيطرون على أكثر من 60 في المائة من ثروة العالم وتقدر ثروتهم بتريليونات الدولارات

38 - النوع الثاني من الناس هم أصحاب الملايين الذين لديهم بعض العلاقات ، ويعرفون بعض الناس المهمين وكذلك يعرفون كيفية التعامل مع الناس بالإضافة إلى ذلك، ويمكن أنهم ورثوا ثروتهم من والديهم الذين يعرفون أيضًا كيفية التعامل مع الناس لأن الفضل يعود إلى والديهم الذين كانوا يعرفون فن التعامل مع الناس وان هذه الفئة من الناس يكسبون من الأعمال التجارية ، فإنهم يكسبون أموالًا جيدة من بيع خدماتهم أو منتجاتهم.

39 - النوع الثالث من الناس هم من الطبقة المتوسطة العليا هؤلاء هم الأشخاص المتعلمون الذين هم أطباء ومهندسو ومهنيون ورجال أعمال صغار وأشخاص لديهم وظائف جيدة ويكسبون أموالًا جيدة لكنهم ليسوا أغنياء جداً، لأن لديهم القليل من العلاقات والقليل من معرفة الناس المهمين ، كما أنهم يفتقرن إلى بعض العوامل المذكورة في هذا الكتاب

40 - النوع الرابع من الأشخاص هم الأشخاص العاديون ، والتجار العاديون وأصحاب المتاجر العاديون، والموظفون، الذين تراهم يومياً في كل مكان وفي كل شارع وهؤلاء هم الطبقة الوسطى، فهم يفتقرن إلى معظم العوامل المذكورة في هذا الكتاب

النوع الخامس من الناس هم الفقراء ، ليس لديهم التعليم، ليسوا أذكياء شوارع وليسوا اجتماعيين ، حيث ليست لديهم علاقات او معرفة بالناس المهمين ان معظم الناس ضمن هذه المجموعة هم عمال ومزارعون ويشكلون غالبية سكان العالم، وهم فقراء جداً ويأكلون وجبة واحدة في اليوم

الحكمة هنا هي أنه كلما زادت معرفتك بكيفية التعامل مع الناس ، زادت فرصك في كسب المال

شبكة المعرف و التواصل مع الناس : **NETWORKING**

1 - إن بناء العلاقات والتعرف على الناس هو أهم شيء تعلنته في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ان العلاقات والتعرف على الناس استفدت منها فيما بعد في الاعمال التجارية أن امتلاك مهارة التعرف على الناس الجدد والعلاقات جعلني قادرًا على معرفة الأشخاص المهمين في كل مكان

2 - ان الشخص المهم هو الشخص الذي سيفتح لك الابواب و هو الشخص المفتاح الذي سوف يساعدك في الوصول إلى الشخص المهم جداً أو الوصول إلى هدفك ، على سبيل المثال، الصديق الجيد لشخص مهم هو شخص مفتاح لذلك الرجل المهم ، وزوجة الشخص المهم هي شخص مفتاح ايضاً ، وسكرتير المدير هو شخص مفتاح ، وجار الشخص المهم يمكن أن يكون أيضاً شخصاً مفتاح

3 - لقد لاحظت في سنتي الأولى في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، بأن العديد من الفتيات اللواتي يعشن معنا في مبني السكن الجامعي يذهبن إلى زيارة والديهن وعائالتهم في عطلة نهاية الأسبوع لأن والديهن وعائالتهم يعيشون على بعد حوالي ساعة او ساعتين بالسيارة من الجامعة في مقاطعة أورانج ORANGE COUNTY ومدينة نيوبورت NEW PORT BEACH ، وعندما يعودن الفتيات إلى مبني السكن الجامعي ليلة الأحد مع أمتعتهن، حاول جميع الشباب في طابقى مساعدتهن في حمل الشنط وامتعة الفتيات الجميلات ولا يساعدوا الفتىات العاديات او القبيحات وقد لاحظت في احدى المرات لاحظت انهم يحاولون ان يساعدو فتاة متوسطة المظهر التي اسمها كاثي وحمل شنطتها وأمتعتها وقد لاحظت ان جميع الشباب يحاولون التحدث إليها وأن يكونوا لطفاء معها. في ذلك الوقت ، كنت ساذجاً وغبياً ولم أكن أعرف السبب ولكن ، فيما بعد ، أدركت وعرفت أن هذه الفتاة كاثي كانت صديقة جيدة وشريكة في الغرفة لأجمل فتاة في السكن الجامعي ، وعرفت ان هذه الفتاة كاثي هي الشخص المفتاح التي يمكن بواسطتها وعن طريقها التعرف على الفتاة الجميلة لذلك كانوا كل الشباب بالطابق يتوددون ويساعدون الفتاة كاثي لأن الفتاة كاثي تستطيع اخبار صديقتها عن الشباب في طابقى ومدح هؤلاء الشباب فتقول لها على سبيل المثال، ان الشاب توماس لاعب تنس جيد، وان الشاب جورج رجل وسيم، وان الشاب جون لديه سيارة جميلة، وما إلى ذلك

4 - ان شبكة التعارف والتواصل NETWORKING مع الناس تساعد في التعرف على ناس كثرين و مختلفين على سبيل المثال، في صناعة السينما يعرف الممثلون والمخرجون بعضهم البعض كذلك يعرف المخرجون المنتجين، كما يعرف المخرجون رجال الكاميرات والتصوير لأنهم في نفس مجال العمل ، وهم يعرفون بعضهم البعض، بسبب شبكات التعارف والتواصل حيث ان كل شخص يعرف صديقه على الشخص الآخر .

5 - أهم شيء هو أن تأخذ الموضوع في طريقة التعرف على الناس وال العلاقات على انه موضوع جاد ومهم وان تبذل عليه الوقت و تستثمر وقتك في التعرف تماماً مثل بذل وقتك في العمل

ان نفس الوقت او عدد الساعات الذي تقضيه في عملك ، يجب عليك قضاء بعض الوقت او مابعادله من الساعات في العلاقات والتعرف على الناس الجدد ، ان معظم الناس لا يعرفون ذلك ، وهذا هو السبب في عدم وجود علاقات لديهم.

على سبيل المثال ، إذا كنت طالباً ، وتقضي 5 خمس ساعات في اليوم للقيام بواجبك الدراسي ، فيجب عليك قضاء 5 خمس ساعات في اليوم لمقابلة أشخاص وزيارة طلاب آخرين ان هذا الذي كنت افعله عندما كنت في طالب في الجامعة و كانوا الطلاب يسألونني مستغربين كيف ابني اعرف جميع الطلاب والطالبات ، والسبب في ذلك هو ابني لا اجلس طوال اليوم في غرفتي ، او اشاهد التلفزيون مع زميلي في الغرفة ، او اتجادل او اتحدث إلى زميلي في الغرفة او جيراني الذين مع في الطابق طوال اليوم كما يفعل العديد من الطلاب الآخرين في طابقي

لقد كنت أشبه بالفراشة الاجتماعية عندما كنت طالباً في الجامعة حيث كنت انتقل من طابق إلى اخر لزيارة الطلاب ، والآن أنا فراشة اجتماعية في عملي اقوم بزيارة الموظفين في الشركات وزملائي في العمل.

أبني الان لا اجلس في مكتبي طوال اليوم مثل الآخرين بل أقضي وقتني دائمًا لزيارة الأشخاص الذين لهم علاقة بعملي وهم يعرفونني إلى أصدقائهم وزملائهم في العمل ابني لا اعتقد ان زيارة الناس على أنها مضيعة للوقت ، إنها جزء من عملي ، هذه هي الطريقة التي أعرف بها كل شخص في شركات البترول و الصناعة البترولية

اما فيما يتعلق بعملي الكثير من الناس يسألونني دائمًا كيف صرت أعرف الجميع والسبب ببساطة هو ابني استثمر وقتي وأقضي ساعات طويلة في التعرف على الناس ، بينما يتضيئ الآخرون وقتهم في مشاهدة التلفزيون وعلى وسائل التواصل الاجتماعي (WhatsApp، Tik tok Instagram، Twitter، الخ...) أو لعب الورق مع أصدقائهم ، انه ليس لدى الوقت لتضييعه على التلفاز او وسائل اتصال الاجتماعي و الأشياء التي ذكرتها للتو قد

يسألني أحدهم: "لماذا تعزل نفسك عن العالم؟". أجيب بالقول: "أنا لست كذلك، كلما حدث شيء ما في العالم، سواء في الأخبار أو على وسائل التواصل الاجتماعي، سيخبرني شخص ما، لأنني دائمًا على اتصال بالآخرين، وسيخبرني شخص ما دائمًا".

اما فيما يتعلق بالرياضة، اتنى أفضل الذهاب في نزهة مشياً على الاقدام أو السباحة في حوض السباحة، بدلاً من الجلوس في غرفتي ومشاهدة الرياضة على التلفزيون أو قراءة

القسم الرياضي في الصحفة

احياناً قد يقول الشخص أن حياتي مملة ، بدلاً من ذلك ، أعتقد أن الأمر عكس ذلك ، لأنني دائمًا على اتصال بالآخرين ، وأحب التحدث إلى الناس

6- كان هناك شخص ذكي اراد ذات مرة في التعرف على شخص مهم و كان ذلك الشخص مهمًا جدًا بالنسبة له في عمله ولكن المشكلة أن ذلك الشخص المهم الذي يريد ان يتعرف عليه لم يكن اجتماعياً و لم يكن ودوداً جائته فكرة اخرى بالتعرف على ذلك الشخص عن طريق زوجته الإنجليزية

لقد كانت تلك السيدة الانكليزية مهتمة جدًا بالفنون والرسم ثم استخدم معرفته الخاصة ومعلوماته من الجامعة والمحصص التي درسها في الجامعة عن اللوحات الفنية والفنانين مثل بيکاسو ومايكل أنجيلو وليوناردو دافنشي لإجراء محادثة قوية معها ، لقد كانت تلك السيدة سعيدة جدًا بالتحدث معه عن الفن والفنانين ، بعد التعرف عليها وصداقه لها، وفي النهاية عرفته على زوجها، وتمكنا من إقامة علاقة عمل بينهما بمجرد أن أصبح أقرب إلى تلك العائلة ، ثم عرفه زوجها فيما بعد إلى زملائه و الموظفين الآخرين في طابقه في تلك الشركه

ثم انتهى به الأمر إلى معرفة الجميع في ذلك الطابق ، هذا ما يسمونه شبكة التعارف والتواصل مع الناس **NETWORKING** وهو عندما يقوم الشخص "أ" بتعريفك بالشخص "ب" ، وسيقوم هذا الشخص "ب" بتعريفك بالشخص "ج" وما إلى ذلك

7 - ان أفضل طريقة للتعرف على الناس هي السماح للسيد "أ" بتعريفك بالسيد "ب" الذي سيعرفك على السيد "ج" ، وصولاً إلى السيد "ز" في بعض الأحيان سوف يستغرق الأمر وقتاً طويلاً للوصول إلى السيد "ز" ولكن في النهاية ستصل إليه وهذا ما يسمى شبكة التعارف والتواصل **NETWORKING** ، حيث سيقدمك شخص ما إلى الشخص الآخر

8 - ان الشركات التي تبني الفنادق، اذا تعرفت على مدير شركة معينة في مجال المقاولات ، سوف يعرفك إلى مدير شركة أخرى في نفس مجال العمل ، ونفس الشيء بالنسبة للشركة التي تبني الفنادق فهي تعرف الشركات التي تبني الابواب والنوافذ ، وبهذه الطريقة كل شخص يستطيع ان يعرفك على شخص اخر في نفس المجال لأنهم يعرفون البعض وذلك ان جميع الشركات المعنية تعرف بعضها البعض لأنها تعمل في نفس المجال

9 - أتنى لا ألعب الغولف - إنها رياضة جيدة ، ولكنها تستغرق وقتاً طويلاً ، يستغرق الأمر بعض الوقت للاستعداد ، كذلك هي دائماً رحلة طويلة للذهاب إلى ملاعب الجولف .
ومع ذلك ، سمعت ذات مرة أن العديد من الأشخاص المهمين الذين أرادت التعرف عليهم كانوا يلعبون الغولف ، أنا لا ألعب الغولف ولم أكن مهتماً بتعلم كيفية لعب الغولف ، على الرغم من أتنى كنت أمشي في ملاعب الغولف كثيراً لأنها كانت أماكن جميلة للمشي، خاصة عند غروب الشمس ، في احدى المرات اضطررت ذات مرة للتعرف على بعض الأشخاص المهمين وقد عرفت انهم دائماً يذهبون إلى نادي الجولف للعب الجولف ، ثم بدأت في الذهاب إلى نادي الغولف للتعرف عليهم وقد بدأت بأخذ الدروس وتعلم كيفية لعب الغولف ، بالنسبة لي ، كان الأمر يستغرق وقتاً طويلاً جداً لقيادة السيارة إلى ملعب الجولف ، وتغيير ملابسي ، والاستعداد ، لكن كان علي أن أفعل ذلك للتعرف على هؤلاء الأشخاص المعينين بعد فترة ،
بدأت في مقابلة الأشخاص المهمين .

بعد ذلك، بدأت أتناول الشاي والقهوة والغداء معهم. ولكن بمجرد أن أصبحوا أصدقاء،
توقفت عن لعب الغولف

10 - قابلت ذات مرة شخصاً إيطالياً مع زوجته على الشاطئ وبدأت في التحدث معه باللغة الإيطالية ثم ، بعد فترة، بدأ في تقديمي إلى أحد أصدقائه الإيطاليين الذين عرفوني على الكثير من الشركات في إيطاليا المتعلقة بعملي في مجال النفط والغاز .

11 - ان أفضل طريقة لمقابلة الكثير من الأشخاص هي من خلال تطبيق فكرة شبكة المعارف والتواصل مع الناس **NETWORKING** مما يعني أن شخصاً ما سوف يعرفك على شخص آخر وسوف يعرفك الشخص الآخر على الآخرين وهكذا ، ولكن تذكر دائماً أن تتحلى بالأخلاق الحميدة عندما تتحدث إلى الناس وتجاملهم مجاملات جيدة لأن الجميع يحب

أن يسمع مجاملات جيدة ومدح ولكن مدحك له يجب ان يكون حقيقي ، على سبيل المثال ، إذا كان شخص ما يعمل بجد ، فقل له ”أنا أحترمك لأنك شخص تعمل بجد وتحب عملك“، إذا أخبرك شخص ما بقصة عن نفسه وما فعله عندما كان مسافراً، أخبره ”أنت شخص ذكي يفكر في شيء لم يفكر فيه الآخرون وما إلى ذلك إذا قال لك نكتة ، أخبره أنك تحب نكاته وروح الدعاية لديه.

أعلم أنك قد تعتقد أنه من السهل تقديم المديح ولكنه ليس كذلك ، هناك الكثير من الأشخاص الواقحين حيث عندما يقابلون أشخاصاً ، فإنهم يقولون أشياء وقحة للناس أو لا يقدمون المديح للناس أبداً ، أيضاً ، تذكر دائمًا أن تخبر الناس بما يريدون سماعه، إذا كان شخص ما يحب التحدث عن الرياضة وكرة السلة ، تحدث معه عن الرياضة وكرة السلة، إذا كان شخص ما يحب التحدث عن السفر، تحدث معه عن السفر

12 - عندما كنت طالبًا في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، جاء العديد من الممثلين والمنتجين والمخرجين وكتاب السيناريو إلى حصة السينما في الجامعة لقاء المحاضرات ، وتحدثوا دائمًا عن العلاقات وكيف حصلوا على وظيفتهم الأولى ، في الوقت نفسه قال رئيس ونائب رئيس استوديوهات الأفلام مثل بارامونت Paramount ، كولومبيا-Columbia Pictures ، بعد تخرجه من الجامعة بشهادة بكالوريوس في السينما ، انه بدأ العمل في غرفة البريد في استوديوهات الأفلام فقط للتعرف على الناس والحصول على العلاقات ، لقد بدأوا من الصفر، ثم بدأوا في مقابلة الاشخاص المهمين في صناعة السينما ، عندما كانوا يسلمون البريد إليهم ، ثم شققا طريقهم ، حتى أصبحوا مدراء بسب علاقتهم مع الاشخاص المهمين في صناعة السينما ، وأخيراً ، بعد سنوات عديدة ، أصبحوا رؤساء شركات إنتاج الأفلام

13 - ابني اعرف العديد من زملائي في الجامعة عندما كنت طالبًا في الجامعة العمل في الصيف بعد تخرجهم كمساعدين شخصيين للمؤليين عن صناعة السينما او عمال خدمة في موقع التصوير ، كان عملهم هذا لجلب القهوة والشاي إلى المصورين ومدراء التصوير والممثلين والمنتجين والمخرجين في صناعة السينما

لأنه بعد فترة من الوقت سيتكتسب الخبرة , وسيكون على دراية بصناعة السينما وكيف تعمل , بعد بضعة أشهر, سيبدأ في معرفة الناس في صناعة السينما بشكل جيد للغاية , من خلال تقديم الشاي والقهوة لهم , بعد بضع سنوات سيعمل كمصور, و سيعمل في نهاية المطاف كمخرج او مساعد مخرج , من خلال خدمة الناس في الطاقم , سوف يتعرف على الآخرين , وهذا مثال آخر على العلاقات والتعرف على الناس **NETWORKING**.

أخيراً, سيقدمه مصور إلى مصور آخر في شركة أخرى , حيث سيكون قادرًا على الحصول على وظيفة والعمل في طريقه حتى يصبح مخرجًا أو منتجًا, ان هذه الطريقة لا تتطبق فقط على صناعة السينما فحسب , بل على أي صناعة أخرى مثل النفط والغاز أو صناعة السيارات او اي نوع من المصانع الأخرى , ان فكرة التعرف على الناس والعلاقات يمكن تطبيقها في اي مكان وهي تبدأ من الصفر حيث كل شخص سيعرفك على الشخص الآخر.

كيف تكسب الأصدقاء :

1 - يحب الناس المجاملات والاهتمام ولذلك حاول دائمًا اعطاء الناس مدحًا صادقًا لنفترض أن أحد زملائك في المدرسة سيء جدًا في الرياضيات والعلوم ولكنه جيد في التاريخ , ان الناس لا يحبون ان تنتقدهم , لذلك لا تقل لشخص إنه سيء في الرياضيات بدلاً من ذلك , قل إنه جيد في التاريخ , إذن هذه حقيقة سوف يصبح مثالك إذا لم يكن شخص ما جيدًا في أي من حصصه الدراسية ولكنه جيد في طرح أسئلة فريدة ومثيرة للتفكير امدحه فيما يتعلق بأسئلته وسوف يحبك, عندما ترى شخصًا قصيراً ونحيفًا, لا تخبره أنه قصير ونحيف ولكن أخبره أنه نحيف

الحكمة هنا هي مدح الناس وعدم انتقادهم , إذا كان شخص ما يعمل بجد , لكنه غبي , قل الشيء الجيد الذي فيه والذي يملكه مثل "أنا أاحترمك كثيراً لأنك تعمل بجد وشغول , كذلك يحب الناس أن ينادونهم الآخرين بأسمائهم , لذا حاول دائمًا حفظ أسماء الناس ان الكثير من الأشخاص الناجحين يحفظون أسماء موظفيهم والأشخاص الذين يتعاملون معهم.

2 - تحدث إلى الأشخاص حول المواضيع التي يستمتعون بالحديث عنها , إذا كانوا يحبون الرياضة , تحدث معهم عن الرياضة , إذا كانوا يحبون الأفلام السينمائية , تحدث معهم عن

الأفلام السينمائية ، ان المثل يقول ”أعط السمكة ما تحب أن تأكله السمكة ، وليس ما تحب انت أن تأكله“.

3 - حاول أن تكون لديك ثقة بالنفس عندما تتحدث إلى الناس ، كلما كانت عندك ثقة بنفسك أكثر ، كلما قابلت المزيد من الأشخاص ، ضع في اعتبارك أن الآخرين ليسوا ”أفضل“ منك ، فهم مختلفون تماماً ، قد تكون لديك مشاكلك الخاصة ولكن قد يكون لدى الآخرين مشاكل أكثر منك ، لذا ثق بنفسك ، ان أكثر الناس ليست عندهم بالثقة بالنفس ، لذاك فهم يحتاجون دائمًا إلى المديح

4 - طبيعة البشر هي أنهم اجتماعيون ويحبون تكوين صداقات ، لذا ، حاول الاقتراب من الناس والتحدث معهم ، ولكن كن حذراً ، يجب أن تقرب منهم في الوقت المناسب والمكان المناسب بطريقة جيدة

5 - دائمًا حاول ان تستمع إلى الآخرين عندما يتحدثون عن مشاكلهم أو الأشياء التي يريدون التحدث عنها ، حاول ألا تتحدث عن نفسك ، لأن الناس يستمتعون بالحديث عن مشاعرهم ، ان الناس يحبون الأشخاص الذين يهتمون بهم وبمشاعرهم .

6 - ان كل إنسان يعتقد أنه شخص مهم ، اتركه يتحدث بما يعتقد أنه جيد فيه ، يعتقد العديد من الاشخاص أو يعتبرون أن نزلات البرد أو الصداع أو الحمى أكثر أهمية من الحرب أو الزلزال أو الفيضان في مكان آخر ، لذا منح الشخص فرصة للتحدث عن مشاكله أو مشاعره أو هوایاته لأن كل شخص لديه ما يقوله وقصة يرويها ان بعض الناس يرتكبون خطأ ، يحبون فقط التحدث عن أنفسهم ولا يمنحون الآخرين فرصة للتحدث.

7 - حاول ان لا تزعج الناس بالتفاخر بنفسك وبما لديك ، لا تذكر أشياء عن نفسك لا يملها الآخرون ، على سبيل المثال ، لا تتحدث عن سيارتك باهظة الثمن لشخص لا يملك سيارة أو لديه سيارة رخيصة ، إذا كان لديك والدان ، فلا تتحدث عن ابوك و امك أمام شخص يتيم الاب والام ، إذا ذهبت إلى جامعة مشهورة ، فلا تتباهي بهذه الأشياء أمام شخص ذهب إلى كلية صغيرة أو أشخاص ليسوا متعلمين لأنهم قد يشعرون بالنقص وقد يحسدونك ، إذا كنت

تذهب في إجازات كثيرة ولكن هذا الشخص لم يسافر أبداً ، فلا تتحدث عن إجازاتك واسفارك امامه، لا تخبر شخصاً مشلولاً أو شخصاً مريض عن صحتك وكيف انك يمكنك الركض لمدة 5 خمسة أميال في اليوم

8 - لا تجادل كثيراً مع الناس ، حاول تجنب الجدال ، لا تقاطع الناس عندما يتحدثون ، عندما يبدأ شخص ما في الجدال معك، فقط قل "حسناً أنت ربحت ، وانا خسرت، ثم سوف يكونوا سعداء

9 - لا تكن وقحاً عندما يكون الشخص بحاجة اليك و كذلك لا تكن ملحاً او مزعجاً عندما تطلب من شخص ما خدمة

10 - لا تخرج شخص ما امام الناس ، حتى لو كانت مزحة ، على سبيل المثال لا تقل أن شخصاً ما لديه حذاء مضحك او يرتدي ملابس مضحكة ، ولا تخرج شخصاً أمام أصدقائه حاول دائماً التحدث إلى الناس حول أشياء بسيطة يفهمونها لأن الناس لا يحبون سماع أشياء لا يفهمونها ، لا تتحدث عن العلم أمام الأشخاص غير المتعلمين لأنهم سيعتقدون أنك شخص ممل ، لا تتحدث إلى أشخاص حول مواضيع معقدة لا يفهمونها
إذا ارتكبت خطأ وقلت شيئاً سبيلاً عن شخص ما ، فاعتذر واعترف بأنك جرحت مشاعره .
اجعل الابتسامة على وجهك دائماً عندما تقابل الناس ، لأن إذا كان لديك عبوس على وجهك ، سيعتقد الناس أنك لا تحبهم أو أنك متكبر و تنظر إليهم بازدراء وغير احترام

علم النفس :Psychology

1 - لقد ساعدني علم النفس على معرفة المزيد عن الناس وفهم الناس وسلوكهم ، من السهل بالنسبة لي اكتشاف ما إذا كان الشخص لطيفاً أو لئيناً من خلال طرح بعض الأسئلة عليه، إنه تماماً مثل عندما يطرح المعلم في المدرسة أسئلة الامتحانات على الطلبة ، فهو يعرف عن الطالب ومستواه بعد اجابته على الاسئلة ، على سبيل المثال ، يشبهه الأمر تماماً عندما ترى شخصاً لديه عضلات ويتوقع منه القيام بالكثير من الألعاب الرياضية ، إذا سأله كيف لديه عضلات ، سوف يخبرك أنه يذهب إلى صالة الألعاب الرياضية كل يوم ويرفع الأثقال ، نفس الشيء اذا قابلت شخص وقع جداً ليس لطيفاً وعدواني جداً انك عندما

تساؤل عن طفولته سوف تعرف السبب من معرفة طفولته البائسة

عندما كنت طالباً في الجامعة ، درست التحليل النفسي psychoanalysis وهي ان تدرس طفولة الشخص ووالديه ووالده وأمه وبيئته وتاريخه وكيف نشا كل طفولته بالتفصيل ، وكل قصة حياته ، وكيف اذا كان مهمش بالعائلة لا ينتقى الرعاية الكاملة والاحترام ، ومشاكله ، ومستوى تعليمه ، وما إذا كان الشخص قد ترك المدرسة أم لا ، بالإضافة إلى أشياء أخرى كثيرة

2 - لقد كنت ساكن في السكن الجامعي مع طالب شريكي في غرفتي ، وهو من كاليفورنيا وقد كان يتيمًا ، حيث توفي والده عندما كان طفلاً ، وكانت والدته فقيرة جداً ، ثم ذهب إلى المدرسة الثانوية في حارة ومنطقة سيئة جداً في كاليفورنيا وتكثر فيها الجرائم ، لقد كانوا الأولاد في مدرسته الثانوية عدوانيين جداً ، فهو دائماً يتشاركون كثيراً ويلعنون بعضهم البعض ويسبون بعضهم البعض وقلة ادب و في كثير من الأحيان كانوا يضربونه ، وهذا هو السبب في أنه صار عدوانيًا وداعيًا حيث يبالغ في التبرير مع الشتم ، ومع ذلك ، فقد حصل هذا الشخص على منحة دراسية من الجامعة ، ثم عرفت أن هذا الشخص ليست لديه أخلاق ، كان عدوانيًا جداً ووحقًا جداً ، ان السبب في ذلك لأنه لم يكن يعيش طفولة جيدة ، حيث كان يتيم وليس له أب وهو فقير و لا يملك سيارة و ليست عنده فلوس

3 - لقد كنت عندما ادخل الغرفة و أراه نائماً ، لا أشعـل الأضـواء حتى لا أزعـجه أو أـيقـضـه من النـوم ، ولكـنه كان عـندـما يـدخلـ الغـرـفـةـ وـ يـرـأـيـ نـائـماًـ ،ـ كـانـ يـشـعلـ الأـضـواءـ وـ يـوـقـضـنيـ منـ النـومـ ،ـ وـ كـانـ رـدـهـ عـلـيـهـ قـاسـيـاًـ دـائـماًـ وـ يـسـبـنيـ كـلـمـتـهـ اوـ سـأـلـتـهـ لـمـاـذـاـ تـزـعـجـنـيـ ،ـ لـقـدـ كـانـ وـقـحـاًـ جـداًـ وـكـانـ عـدـيـمـ التـرـبـيـةـ وـمـسـتـوـاهـ وـاطـيـ وـابـنـ شـوـارـعـ ،ـ وـاخـيرـاـ قـرـرـتـ انـ لـاـ اـتـكـلـمـ مـعـهـ وـاـذـاـ اـرـدـتـ انـ اـقـولـ لـهـ شـيـءـ اـكـتـبـ الـكـلـامـ فـيـ وـرـقـةـ وـيـرـدـ عـلـيـهـ مـنـ خـلـالـ الـكـتـابـةـ ،ـ لـقـدـ كـانـ تـوـاـصـلـيـ مـعـهـ وـعـلـاقـتـيـ مـعـهـ مـنـ خـلـالـ اـسـتـخـدـمـ الـكـتـابـةـ طـوـالـ الـعـامـ وـلـيـسـ بـالـكـلـامـ

4 - هناك قصة أخرى حدثت معي في نفس السنة مع شخص آخر ، لقد كان هناك شاب في طابقنا كان وقحاً وعدوانيًا جداً ، لاحظت أن هذا الشاب كان صديقاً لزميلي في الغرفة بالسكن الجامعي ، لقد كان ذلك الشاب من نيويورك ، واحياناً ، عندما كنت أذهب إلى الحمام

يرمي منشقي الفوطة بعيداً ، ولهذا السبب عرفت أنه كانت لديه مشاكل وعقد نفسية ، لقد كان ذلك الشاب يزور زميلاً في الغرفة في السكن الجامعي و كان الاثنان يزوران بعضهما البعض في كثير من الأحيان لأنهم أصدقاء ، ويتشاركان في نفس الصفات ، وكلاهما لا يتمتعان بأخلاق جيدة ، وكان لديهم صفات مشتركة في الواقحة وقلة الادب

اخيراً في نهاية العام، قررت دعوتهما لتناول العشاء معي ، والخروج معهم لمشاهدة فيلم سينمائي

لقد كنت اريد ان اعرف ماهي مشاكلهم والمأسى التي مروا بها في طفولتهم ، ثم عرفت أن ذلك الشاب من نيويورك قد عاش طفولة فاسية ، حيث جاء من عائلة بلا مأوى ، وقد عاش مع المشردين في شوارع نيويورك ، لقد كان هذا لأن والده من الهبيين والمشردين في الشوارع في فترة السبعينيات والستينيات ، وكان هذا الشاب يعيش في شوارع نيويورك مع ابوه وامه ، عندما كان طفلاً صغيراً ، و كان دائماً خائفاً ويعيش في مكان خطير في شوارع نيويورك ، و كان فقيراً جداً ، وحتى اليوم صار لا يشعر بالأمان ، وهو الان لا يملك سيارة مثل بقية الطلاب ولن ينال فلوس بسيطة لمصاريفه اليومية ، وقد حصل على منحة لأنه كان فقيراً

5 - كنت أعرف فتاة جميلة وهي لطيفة وطيبة ولديها أخلاق جيدة جداً وكانت شخصيتها مثل شخصية الأميرة ، لقد كنت أعرف أنها تحب أنواعاً معينة من الأطعمة والمأكولات من مطعم معين ، وكانت في كل مرة أذهب فيها إلى ذلك المطعم مع الأصدقاء ، أحضر لها بعض الطعام من ذلك المطعم الذي تحبه.

وكنت عندما أحضر لها ذلك الطعام الذي تحبه ، كانت تنظرتني خارج مبني السكن الجامعي الذي كانت تسكن فيه، واحياناً في الليالي الممطرة تنتظرني وهي متجاهلة المطر والبرد ، لم تكن هذه الفتاة مثل بقية الفتيات الآخريات اللواتي ينتظرنـي في غرفهن لكي أجـلب لهـنـ الطعام ، ان تصرفـهاـ الراقيـ جعلـنيـ اـشعرـ بالـفضـولـ الشـدـيدـ لـمـقـابـلـةـ وـالـدـيـهـاـ،ـ وـعـنـدـمـاـ قـابـلـتـ وـالـدـيـهـاـ،ـ تـأـثـرـتـ وـلـاـ حـظـتـ انـ وـالـدـهـاـ كـانـ خـلـوقـاـ وـشـخـصـاـ لـطـيفـاـ وـطـيـبـ القـلـبـ ،ـ وـكـانـ رـجـلـاـ نـبـيـلاـ وـذـوـ اـخـلـاقـ عـالـيـةـ

وعرفت انه في وقت من الأوقات ، كان غنياً و لديه الكثير من المال لكنه فقده ، بغض النظر عن ذلك ، استمر في كونه شخصاً لطيفاً ، و كانت والدتها سيدة لطيفة وخلوقة جداً وطيبة

القلب ، عندما تحدثت إليهم أثناء العشاء ، علمت أن ابنتهم عاشت طفولة جميلة وممتعة جداً وللهذا السبب فإن تلك الفتاة الجميلة أصبحت خلوقه وفتاة طيبة القلب وان أخلاقها حسنة ، مثل أخلاق الاميرات.

6 - عندما كنت أدرس في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، كنت أعيش في السكن الجامعي وكانوا معظم الطلاب الذين معي في السكن الجامعي وكذلك الطلاب الذين سكنوا معي ايضاً في الغرفة كانت اخلاقهم عالية ولطيفين واجتماعيين وجوهين في التعامل معهم والسكن معهم .

7 - انني اعتقد ان أهم الحصص التي استفدت منها كثيراً عندما كنت طالباً في جامعة جنوب كاليفورنيا USC فيرأيي هي حصن علم النفس ، وبشكل أكثر تحديداً حصن التحليل النفسي psychoanalysis ، وهي عبارة عن تحليل شخصية الإنسان ومعرفة السبب لماذا صار شخصاً طيفاً وطيب القلب ، ولماذا الشخص الآخر هو شخص وقح وشخص سيء ، ولماذا صار هذا الشخص مجرماً

تحتاج دائمًا إلى علم النفس للتعامل مع الأشخاص والعلماء والشركاء والموظفيين وحتى أصدقائك وجميع أنواع البشر

ان عملية التحليل النفسي تكون من خلال دراسة تاريخ الشخص و من خلال دراسة طفولته والطريقة التي نشأ بها و أهم شيء هو الحصول على معلومات عن ذلك الشخص من خلال القراءة عنه أو طرح الأسئلة عليه ، إنه تماماً مثل عندما يطرح المعلم العديد من الأسئلة في الامتحان ، من خلال طرح الأسئلة ، سيعرف المعلم قدرات الطالب ومستوى فهمه ومعرفته ، على سبيل المثال ، إذا كان هناك 30 سؤالاً في امتحان الرياضيات أو الفيزياء أو التاريخ ، فسيعرف الأستاذ عن الطالب مدى قوته في الرياضيات أو الفيزياء أو التاريخ ولكن ، في علم النفس ، نطرح أسئلة حول الوالدين (الاب والام) كذلك كيف كانت ايات ايمان الطفولة و هل كانت هناك مشاكل و صعوبات للشخص في طفولته و كذلك تاريخ حياته و هل كان مهمش ويعامل معاملة غير لانقة بالنسبة للاطفال الآخرين في البيت وفيما يلي أمثلة لذلك:

أ. إذا كانوا جميع الأولاد طوال القامة وهو قصير القامة .

ب. إذا لم يكن لديه آب وجميع الأطفال الآخرين في المدرسة لديهم آباء .

ج. إذا توفي والده عندما كان صغيراً وكان لكل شخص آخر آب .

د. إذا كان الطفل فقير جداً وكل الأطفال من حوله أغنياء .

هـ . إذا ذهب جميع الأطفال إلى المدرسة لكن هو لم يذهب واصبح شخص غير متعلم .

و. إذا كان لديه لهجة بسبب خلفيته العرقية والثقافية ولا أحد من حوله يفعل ذلك .

ز . إذا أصيب بالشلل وكان بإمكان جميع الأطفال الركض واللعب .

ح . إذا كان شخص قبيح أو أعمى ولكن الجميع ولدوا بشكل طبيعي .

ط . إذا كان يتعرض لسوء المعاملة والإيذاء في طفولته حيث كان والده يضربه كل يوم .

ي. إن هذه المشاكل تسمى **marginality** او الهامشية والنقص , فمثلاً إذا كان الطفل احول العينين , ولكن الأطفال في مدرسته سيسخرون منه لأنه احول العينين

ك. لديه مشكلة صغيرة لأنه احول العينين في حين أن جميع عيون الأطفال الآخرين على ما يرام .

ولكن ، إذا كان نصف أعمى ، فإن لديه مشكلة أكبر بعد ذلك ، وبعد ذلك سوف يضاف له الكثير من الأطفال وسيكونون وقحين ولئمين معه ، مثال آخر هو إذا كان طفل آخر في طفولته ، كانوا لديه مطلقين ، فهذا هامش و نقص صغير ، ولكن ، إذا كانت الأم متوفية ، وليس لديه أم ، فهذا هامش و نقص كبير ، إذا كان الوالدين الآب والأم متوفين ، فهذا هامشية **marginality** ومشكلة كبيرة جداً

عادة ، عندما يكون لدى الشخص الكثير من **marginality** التهميش والنقص والمشاكل في طفولته ، في وقت لاحق ومع مرور السنوات هؤلاء الأطفال ، سوف يكونون أشخاصاً لئمين ، وليسوا لطفاء وليسوا طبيين ، وكلما قل التهميش والنقص والمشاكل التي يعاني منها الطفل في طفولته كلما زادت فرصه في أن يكون شخصاً أفضل واطيب

8 - كل شخص في العالم لديه مشكلة او مشكلتين من التهميش والنقص **marginality** ومشكلة ولدوا بها او عانوا منها منذ طفولتهم بعضها أكثر خطورة من غيرها في بعض الأحيان يكون من الجيد أن يكون لدى الشخص مشكلة او مشكلتين من التهميش

والنقص في اثناء طفولته لأنه سيعطيه الحافز للعمل الجاد والنجاح ، ولكن في بعض الأحيان عندما يكون هناك الكثير من المشاكل والتهميش والنقص مع شخص ما ، فمن المرجح أن يتحول إلى شخص سيء و مجرم ، كن حذراً لأنك قد يكون ذلك الشخص لصاً ، وسيحاول الكذب عليك وخداعك وهو ليس شخصاً طيباً ولا يمكنك الوثوق به ولا يمكن أن يكون صديقاك المقرب او صديقاك المفضل

9 - ان اكثرا الناس يعتقدون أن الجميع يتصرفون أو يفكرون مثلهم ولكن جميع الناس يختلفون ، لأن كل شخص لديه تاريخاً مختلفاً و ابواين مختلفين وطفولة مختلفة ، ان معظم الناس يعتقدون أن الجميع سيفكرون مثلهم أو يتصرفون مثلهم حيث ان الشخص الصادق الذي لا يكذب يعتقد أن الجميع صادقون ، و يعتقد الشخص المتعلم أن الجميع متعلمون مثله ، إذا كان شخص ما مهتماً بشيء معين ، فسيعتقد أن الجميع مهتمون بنفس الشيء ، في الواقع هذا ليس هو الحال ، لن يهتم الجميع بما يحبه ، في بعض الأحيان يعتقد الشخص أنه يستطيع إقناع شخص آخر بسهولة دون معرفة التحليل النفسي للشخص وكيف يفكر الشخص الآخر

في بعض الأحيان لا يستطيع الآباء حتى إقناع أطفالهم بالتصرف والقيام بأشياء معينة ، على سبيل المثال، قد يطلب الآباء من أطفالهم ممارسة الرياضة وعدم لعب ألعاب الفيديو طوال اليوم ، إذا لم يتمكن الآباء من إقناع أطفالهم، فكيف يمكنك إقناع شخص عادي بشراء منتجاتك أو الاستثمار في عملك التجاري أو أن يكون شريكاً معك في عملك التجاري أو يعطيك قرضاً من المال

10 - في بعض الأحيان ستجد طلاباً نشأوا في عائلات تتمتع فيها العائلة بالكثير من التعليم ، ويشجعون ابنائهم على الذهاب إلى مدرسة جيدة حقاً و التعليم جيد أو ستجد شخص فقير يكافح حقاً ويتمنى الأفضل لعائلته ويقبل تحدي الذهاب إلى جامعة كبيرة لأن عنده طموح كبير

احياناً سوف يتتسائل شخص لماذا الشاب المدلل الذي لا يحب التحدي أو العمل والدراسة بجد ، غير ملتزم بالذهاب إلى جامعة جيدة أو قوية والسبب في ذلك ان ذلك الشاب المدلل قد حصل على كل شيء اثناء طفولته و وجد كل شيء متوفراً لديه اثناء طفولته حيث ان والديه

بالغوا في توفير كل شيء له اثناء طفولته وكان طفلاً مدللاً

11 - لسوء الحظ ، الناس السيئون في كل مكان ، بغض النظر عن مدى لطفك معهم ومهما كنت طيباً معهم ، فإنهم لن يقدرونك ولن يحترموك ، إذا كانوا يعملون لديك كموظفي ، فسوف يسرقون الأموال من شركتك وقد ينتهي بك الأمر إلى مشاكل مالية وإفلاس إذا كانوا عمالك وزبائنك ، فلن يعطوك أموالك بعد أن تبيع لهم المنتجات أو تقدم لهم الخدمات حتى الأصدقاء ، عاجلاً أم آجلاً ستجد أنهم ليسوا أصدقاء مخلصين ، إذا درست المبادئ الأساسية في علم النفس ، فستعرف لماذا بعض الناس ليسوا أشخاصاً لطفاء وطبيين بل هم اشخاص سيئون

12 - هناك قصة عن شخص سكن معه في السكن الجامعي حيث أتذكر قد كانوا لدي زملاء سكن ، كنت أعيش في سكن طلابي مع ثلاثة طلاب آخرين في نفس الشقة ، زميلي في الغرفة شاب طويل وضخم البنية من كولورادو وفي الغرفة المجاورة ، كان هناك اثنان من الشباب من كاليفورنيا ، لقد كان الشبابان من كاليفورنيا من الطلاب المهووسين بالدراسة و كانوا مشغولين بالواجبات المدرسية طوال الوقت.

في اليوم الأول دعوت زميلاً الذي يسكن معه في الغرفة لتناول الغداء واستمرت في طرح أسئلة غير مباشرة أثناء الغداء ، أخبرني أنه كان لاعب كرة قدم سابق وقد تعرض لحادث سيارة كذلك كانت طفولته سيئة ، وقد توفت والدته ، وفي غضون ساعة أثناء الغداء ، عرفت أنه كان شخصاً لئيناً وشخصاً سيئاً وعدوانياً جداً لذلك ، عندما رجعت إلى الشقة في السكن الجامعي ، أخبرت الشباب الآخرين الذين يشاركوني في الشقة أن ذلك الشاب الطويل الضخم الذي من كولورادو هو شاب لئيم جداً وليس شخصاً طيباً ، أجابوا: "كيف يمكنك الحكم على شخص في غضون ساعة ، ليس من العدل الحكم على الناس بهذه السرعة" أخبرتهم أن هذا الرجل شخص سيء وشخص شرير لأنني قد أخذت الكثير من الحصص في علم النفس وأعرف كيف أحكم على الأشخاص وتشخيص حالتهم النفسية ، ثم قالوا لي إنها مشكلاتي وعلى التعامل معها ، قالوا لي إنهم لا يريدون التدخل في مشاكله أو مشاكله ان شريكه في الغرفة الشاب الطويل و الضخم كانت لديه صديقة قبيحة و سيئة الاخلاق ، وقد اعتاد إحضارها إلى شقتنا ، ثم اعتاد هو و صديقه على مشاهدة التلفزيون و مشاهدة

ما يحلو لهم ، بعد فترة ، شعر الشباب الآخرون بعدم الارتياح لأنه لم يُسمح لهم بمشاهدة البرامج التلفزيونية التي يحبونها ، المشكلة الثانية هي أنه بعد أن يأكل ، لا يغسل الصحن أبداً ، ثم بدأت رائحة المطبخ في الشقة تصبح كريهة ، لذلك اعتاد الشباب الآخرون من كاليفورنيا على تنظيف الصحنون له.

المشكلة الثالثة هي أن الشباب الآخرون لم يكن لديهم ما يكفي من الثقة بالنفس عندما كان هناك فتاة حولهم ، لم يتمكنوا من الذهاب إلى الحمام والاستحمام أو الشعور بالراحة ، كانوا ينامون عادة بدون قميص وبسراويل قصيرة ، ولكن نظراً لوجود فتاة حولهم ، لم يشعروا بالراحة في ارتداء ملابس النوم أو هذه الأنواع من الملابس لأنهم يخشون أن تراهم الفتاة عندما يستيقظون

ثم حدثت المشكلة الرابعة عندما بدأ ينام مع صديقه ويعملون أشياء غير لائقة ، لقد كان سريري معه عبارة عن طابقين حيث أن سريره كان في الجزء العلوي وكان سريري في الجزء السفلي وعندما كان ذلك الشاب الطويل ينام مع صديقه ، كان يحدث ضجيج ولم أكن متأكداً مما إذا كنا في حالة زلزال أم لا ، لأن كاليفورنيا كانت مشهورة بالزلزال وكنا متعددين على الزلزال في كاليفورنيا لكنني صرت خائف وبذلت أقصى لأن السرير كان يهتز واعتقدت أنها زلزلة فقط ، ولكن بعد ذلك ، أدركت ما حدث بالفعل وسُئلت من سلوكه غير المحترم مع صديقه.

وعلى المدى البعيد ، صارت رائحة الغرفة كريهة واردت أن افتح النافذة للتهوية ولكنه لم يسمح لي بفتح النافذة للتهوية ، وفي كل مرة أحاول التحدث إليه ، كان يقول لي أن أصمت ، ثم يحدث ويتكرر نفس الشيء عندما يحاول الشباب الآخرون في الشقة التحدث إليه ويطلب منهما أن يصمتا ، لأنه كان طويلاً وضخماً وكان أضخم منا ، حيث يشعر وكأنه رئيس الشقة أو يملك تلك الشقة ، ولكن بما أنني شخص صبور ويمكنني تحمل الألم والمعاناة ويمكنني الانتظار

انني أردت أن يتعلم الشباب الآخرون درساً لأنني أخبرتهم عنه منذ البداية ولم يسمعوا كلامي، بدأ الشباب الآخرون في الاتصال ومكالمته والديهم كل يوم والشكوى من الوضع الذي هم فيه ، وآخرأً ذهبوا إلى إدارة السكن الجامعي للشكوى من هذا الشاب الطويل الضخم ، ثم أصبحت حياتهم بائسة

لم تتمكن المديرة المسؤولة عن السكن الداخلي في الجامعة USC من دخول الغرفة لأكثر من دقيقة بسبب الرائحة الكريهة الموجودة في الغرفة ، السبب في أنني يجب أن أتحمل شريكي

السيئ في الغرفة والرائحة الكريهة في غرفتي لمدة 6 ستة أشهر ، لأنه لم يكن لدي خيار لأن السكن الجامعي أرخص بكثير ، لقد اضطررت إلى التضحية لأنه في ذلك الوقت لم يكن لدي ما يكفي من المال ، لقد كنت على ميزانية محدودة ، كما أن العيش بعيداً عن الجامعة سيسىغرق وقتاً طويلاً في قيادة السيارة لساعات

ان زملائي الآخرين في الشقة عندما أخبرتهم من اليوم الأول أن هذا الرجل كان شخصاً سيئاً وليس طيب القلب لم يصدقوني ، أن سبب معرفتي أنه شخص سيء لأنني درست علم النفس

13 - ان علم النفس مهم جدا في عالم التجارة والأعمال، لأنه عليك أن تعرف عقلية الشخص الآخر لتخبره بأفكارك ، عليك أيضاً أن تعرف عقلية ونفسية كل شخص منهم و عند التعامل معهم في مجال الأعمال التجارية

لقد رأيت الكثير من أن الناس الذين ليسوا صادقين وبخلاء ، في عالم التجارة والأعمال ، وعندما أخبر الناس عنهم لا يصدقونني ، بعد 5 خمس سنوات أو 10 عشر سنوات أو حتى 20 عشرين سنة في بعض الأحيان ، يعرفون أنني على حق ، الكثير من الناس الذين لا يفهمون علم النفس يرتكبون الأخطاء لأنهم عندما يرون شخصاً سيئاً أو لصاً أو كذاباً يعتقدون أنهم يستطيعون تغييره ، ولكن لا يعرفون أنه من الصعب تغيير شخصية الشخص ، إنه مثل تحويل برتقالة إلى تفاحة.

إذا رأيت شاباً مدللاً لا يحب الدراسة كثيراً ، فسوف يتساءل المرء عن سبب عدم محاولته الذهاب للدراسة في جامعة راقية مثل هارفارد أو ستانفورد ، إنهم لا يعرفون أن هذا الشاب نشأ مدللاً ولم يبذل جهداً للدراسة منذ طفولته ولن يفكر أبداً في الذهاب إلى جامعة صعبة ولا يفكر في الدراسة أو العمل بجد.

إذا رأى المدير أحد موظفيه يكذب على العملاء ويحاول إخباره أن الكذب ليس جيداً، إن المدير لا يعرف أن الموظف كان يكذب طوال حياته ، إذا رأى المدير أن أحد موظفيه وقع مع العملاء وحاول إخباره أنه ليس من الجيد أن يكون وقحاً مع العملاء، إن المدير لا يعرف أن هذا الرجل كان وقحاً مع الناس طوال حياته

14 - هناك قصة عن عقرب تريد عبور النهر إلى الضفة الأخرى من النهر، ثم طلبت العقرب من الضفدع أن يحملها إلى الضفة الأخرى من النهر، فقال الضفدع للعقرب: "أنا على استعداد لمساعدتك وحملك إلى الجانب الآخر من النهر، لكنني أخشى أن تلديني لأنك عقرب" ، أجبت العقرب بقولها كيف سأدغ شخصاً يساعدني ويسدي لي معروفاً ، ثم طلب الضفدع من العقرب أن تتعده بعدم لدغه ، وعدت العقرب الضفدع بعدم لدغه ، واخيراً حمل الضفدع العقرب على ظهره إلى الجانب الآخر من النهر ، وعندما وصلوا إلى هناك، لدغت العقرب الضفدع، ثم قال الضفدع، لماذا لدغتني يا عقرب ، وقد وعديني بعدم لدغى ، ثم أجبت العقرب: "أنا عقرب، هذه عادتي، ولا يمكنني تغيير عادتي" .

15 - ان بعض الناس الذين لا يعرفون علم النفس عندما يرون شخصاً غنياً يقتربون منه لاقترابه القليل من الفلس منه ولكنه يرفض ، إنهم لا يعرفون أن هذا الشخص عندما كان صغيراً أو في طفولته كان فقيراً جداً وكان يغسل السيارات أو يعمل بجد مقابل القليل من الفلس أو كانت لديه وظيفة سيئة حيث كان يكسب 5 خمسة دولارات في اليوم فقط ، لذلك إذا طلبت منه إقراضك 100 مائة دولار، فلا يزال هذا المبلغ بالنسبة له ملحاً كبيراً من المال حتى لو كان ملارديراً ، لأنه لا يزال يتذكر طفولته السيئة و لا يزال يتذكر عندما تعرض للإهانة في طفولته أثناء العمل ، كما كان عليه أن يعمل مقابل القليل من الفلس ان معظم الأغنياء ولدوا فقراء وهذا هو السبب في أنهم بخلاء وليسوا كرماء .
ان الناس يتعلمون الكرم من والديهم لان والديهم -الاب او الام - كانوا كرماء .

ان هناك قصص قصيرة باختصار عن شخصين مشهورين في التاريخ: جوزيف ستالين وأدولف هتلر.

جوزيف ستالين:

ولد جوزيف ستالين في 18 ديسمبر 1878، في جورجيا في القوقاز ولهذا السبب فهو يتحدث اللغة الروسية بل堪ة و كان والده إسکافياً ، لذا كان يعمل في إصلاح الأحذية لكسب لقمة العيش ، كانت عائلته فقيرة جداً لأنهم كانوا يعملون من أجل الطعام وليس من أجل الراتب ، توفي اثنان من إخوته الأكبر سنًا.

اعتداد والده ، الذي عاد إلى المنزل في حالة سكر ، على ضربه كل يوم وهو في سن 10

العاشرة ، وقد كانوا الناس الجيران في حارته او حيه عندما يرون ويسمعون طفلأً يبكي ، كانوا يعرفون أن هذا هو جوزيف الذي كان ابوه يضربه حتى اصبحت بشرته زرقاء من الضرب.

ثم تعرض لحادث في سن 6 السادسة عندما أصيب بعربة ، لهذا السبب كان يعاني من إصابة في ذراعه الأيسر طوال حياته ولهذا السبب كان دائماً يرتدي سترات في معظم صوره حتى يتمكن من تغطية ذراعه.

عندما كان في 15 الخامسة من عمره ، أصيب بمرض الجدري ، وكانت اثار الجدري باقية على وجهه طوال حياته ، وكانت لديه ندوب سيئة على وجهه كان رجلاً قصيراً بالمقارنة مع غالبية الناس في روسيا.

أرسلته والدته إلى مدرسة في الكنيسة حيث لم تعجبه تلك المدرسة ، ثم طرد من المدرسة ولم يحصل على شهادة ، واحيراً انضم إلى مجموعة سرية ضد الحكومة لذلك تم القبض عليه عدة مرات و كان في السجن عدة مرات.

الحكمة هنا هي أن جوزيف ستالين عاش حياة سيئة جداً ولديه الكثير من المشاكل و النقص والتهميشه *marginality* وهذا هو السبب في أنه أصبح شخصاً سيئاً وقاسياً .

ادولف هتلر:

ولد ادولف هتلر في 20 أبريل 1889 في النمسا كان والده غير شرعي وكان شخصاً لئاماً جداً وكان وفحاً معه ومع والدته لم يكن ادولف هتلر يحب والده ، وقد اعتاد والده على ضرب ادولف هتلر في طفولته كذلك اعتاد ابوه على ضرب امه

لقد كان ابوه يعمل في دائرة الجمارك الحكومية ثم فقد ابوه عندما كان في 14 الرابعة عشرة من عمره.

لقد كانت والدة هتلر تعاني من مرض السرطان لذلك كان يقوم ادولف هتلر بالتنظيف والطبخ في المنزل منذ سن مبكرة ، في وقت لاحق بينما كان ادولف هتلر لا يزال صغيراً ، توفيت والدته ثم بعد فترة وجيزة ، عمل ادولف هتلر على تجريف الثلاج وحمل الأmente في محطات القطار.

لم يكمل هتلر دراسته في المدرسة الثانوية ، وقد كان حلمه في الحياة أن يكون رساماً لكنه لم يتم قبوله في مدرسة الفنون لقد كان ادولف هتلر في بعض الأحيان يوم الأحد ، كان يقف في طابور للكنيسة فقط حتى يتمكن من الحصول على قطعة من الخبز والحساء او الشوربة

لتناول الطعام.

لقد كان أدولف هتلر قصيراً جداً مقارنة بغالبية الرجال في ألمانيا وقد حاول العثور على وظيفة في مدينة فيينا لكنه لم يتمكن من العثور على وظيفة أخيراً انضم أدولف هتلر إلى الجيش فقط للعثور على مكان للإقامة و الطعام للأكل لكنه خلال الحرب العالمية الأولى أصيب بجروح وكانت صدمة له لأن ألمانيا خسرت الحرب العالمية الأولى

الحكمة هنا هي أنه لأن أدولف هتلر كانت لديه طفولة سيئة جداً ، والكثير من المشاكل و النقص و التهميش **marginality** ، وهذا هو السبب في أنه أصبح شخصاً سيئاً وقاسياً بعض النصائح :

1 - كن حذراً عند مقابلة شخص كانت لديه طفولة سيئة جداً أو كان لديه الكثير من النقص و التهميش **marginality** ، إذا كانوا بعض هؤلاء الأشخاص يعملون لديك ، فقد يسرقون منك ، أيضاً لا تحاول اختيار الأشخاص الذين مرروا بطفولة سيئة أو لديهم الكثير من المشاكل ، النقص و التهميش **marginality** كأصدقاء.

2 - في بعض الأحيان هناك بعض الناس الذين يغارون منك ، ولا يحبونك ، بغض النظر عن مدى لطفك معهم ، فلن يحبوك أبداً لأنهم أشخاص سيئون وليسوا طيبين . لا تقلق بشأن مثل هؤلاء الناس لأن هؤلاء الناس عددهم قليل جداً كيف تفهم الناس وكيف يفكرون :

يجب أن تفهم الناس ومن أجل بيعهم المنتجات وتقديم الخدمات لهم والتجارة معهم . هناك فجوات **GAPS** و بسبب هذه الفجوات بين الناس ، لا يفهم الناس بعضهم البعض وسيكون التواصل والتعامل والتفاهم بين الناس صعب وسبيئ جداً.

الفجوات هي:

1 - الفجوة بين الجنسين **Gender Gap**

ان الرجال لا يفهمون النساء كذلك النساء لا يفهمن الرجال لأن عقلية الرجال تختلف عن عقلية النساء و هذا هو السبب في وجود معدل الطلاق المرتفع وهناك دائماً سوء فهم و مشاجرة بين الرجال والنساء.

مثال على ذلك : أعرف شخصاً دعا بعض الفتيات لتناول العشاء في عيد الحب - **val**

entine للمغادرة في الساعة 7 السابعة لتناول العشاء ، تأخرت الفتاة الخلوقة و اللطيفة وغضب منها كثيراً ولا يعرف سبب تأخرها ، تأخرت لأكثر من ساعة ، أخبرها أنه سيغادر بدونها ، ثم سألاها عن السبب فقالت إنها غيرت فستانها عدة مرات ، من فستان أبيض ، ثم فستان أخضر، ثم فستان أحمر ، أخيراً اختارت الفستان الأسود وكانت كلما تنظر إلى نفسها في المرأة لا يعجبها فستانها وقد غيرت رأيها عدة مرات، كل هذا بينما ينتظر الشاب ويبداً في الشعور بالإحباط دون أن يفهم أن المرأة تهتم بكيفية لباسها ومظهرها ، ضحك الشاب عليها لأن الشباب لا يفكرون بهذه الطريقة ، فهم لا يقومون بتغيير ملابسهم عدة مرات ، لقد كان من المفترض أن يكونوا الجميع جاهزين هناك في الساعة 7 السابعة، ومع ذلك، سيستغرق الأمر وقتاً أطول حتى تستعد الفتاة لأن عقلية الفتاة مختلفة عن عقلية الرجل ، معظم الرجال لديهم عقلية مختلفة تماماً عن النساء ، هذا هو السبب في وجود مثل هذا المعدل المرتفع للطلاق ولماذا لا تستمر العلاقات بين الشاب وصديقه الشابة لفترة طويلة

2 - فجوة الطبقات : STATUS GAP

ان الأغنياء يفكرون بشكل مختلف عن الفقراء والأقل حظاً ، وذلك لأن الناس من طبقة الأغنياء غير عن طبقة الفقراء لأن الأغنياء يفكرون في المظاهر وصورتهم امام المجتمع والناس ، وهم يحاولون إثارة إعجاب الناس، على سبيل المثال، قيادة السيارات الفاخرة أو العيش في منزل كبير في حي ومنطقة راقية أو الذهاب لتناول الطعام في مطاعم مشهورة ، والإقامة في فنادق 5 نجوم ، في حين أن الفقراء يفكرون في نفقاتهم اليومية ، والأشياء البسيطة ، وكيفية العيش والأكل والبقاء على قيد الحياة ، هناك اختلاف كبير في المنظور وفجوة بين الأغنياء والفقراء في هذا الجانب

يفكر الأغنياء دائمًا في صورة الهيبة والمظاهر وكيف يتحدث الناس الآخرون عنهم بطريقة، بينما يفكر الفقراء في الأشياء الأساسية مثل الطعام والمواصلات ودفع الإيجار أ- في احدى المرات دعوت شخصاً فقيراً إلى مطعم راقي وجميل لأنه كان لطيفاً وطيباً معه لسنوات عديدة ، اثناء العشاء، سألت ذلك الشخص الفقير عما إذا كان قد اعجبه ذلك الطعام في المطعم ، أجاب "إن الطعام مكلف وغالي جداً" كررت السؤال 3 ثلث مرات هل أعجبك الطعام استمر في الرد بقوله إنه مكلف وغالي جداً ثم غضبت منه لأنني أردت فقط أن أعرف ما إذا كان يحب هذا النوع من الطعام أم لا ، ومع

ذلك ، فإن عقليته مختلفة عن عقليتي ، لم يجيب على سؤالي ما إذا كان الطعام جيداً أم لا ، لقد كنت أفكر أنه إذا لم يعجبه مذاق الطعام في هذا المطعم ، فسوف نذهب إلى مكان آخر ، ولكن ظل يجيب أن الطعام مكلف و باهظ الثمن ، أخيراً أخبرني أن الطعام جيد ، كان التواصل معه صعباً جداً ، انه لم يفهمني ولم أفهمه

ب - هناك قصة أخرى ، خلال إحدى رحلاتي ، التقيت بشخص متعلم ولكنه كان شخصاً فقيراً ، وكانت دائماً أتحدث معه حول العديد من المواضيع المختلفة ، وفي كل مرة أراه كنت استمتعت بالحديث معه ، في إحدى المرات دعوته لتناول العشاء ، في مطعم راقي وجميل ، ثم طلبت له أطباقاً جيدة ومختلفة من الأطعمة ، ولكنه بدلاً من التحدث معي ، صار يتحدث عن إهادار الطعام وإهادار وتضييع فلوسي ، لقد صار يتحدث عن نفس الموضوع طوال الوقت . بالنسبة لي كانت تلك الليلة ليلة مملة ، والسبب في ذلك هو أن هذا الشخص الممل غير معتمد على الذهاب إلى المطاعم الراقية وتناول الطعام الذي والعديد من الأطباق المختلفة ، لقد كنت أحاول أن أكون كريماً و لطيفاً معه وأردت الاستماع بالحديث معه ، ولكنه كان فقيراً و من طبقة الفقراء و لديه عقليه مختلفة وكان يفكر فقط في المال وإهادار المال .

ج - ان الشخص ذو الأخلاق الحميدة الذي نشأ في عائلة محترمة لن يفهم شخصاً وقحاً ليست لديه أخلاق ونشأ في عائلة ليس لديها أخلاق حيث يصرخ الجميع في بعضهم البعض دون احترام

د - ان الفلس القليلة ليست مهمة للأغنياء ، لذلك في بعض الأحيان لا يعرف الأغنياء أن الفلس القليلة مهمة جداً للفقراء ، على سبيل المثال ، إذا وعد الغني فقيراً بأنه سيعطيه القليل من المال مقابل عمله أو يقرضه القليل من المال فسيكون الفقير ينتظر المال لأيام وأسابيع ويحاول الفقير التحلي بالصبر بينما لم يهتم الغني أو يكون قد نسيه أو سيذهب الغني في إجازة ويؤخر الدفع حتى يعود من إجازته ، ان هذا السلوك سيجعل الفقير يكره الغني الذي لا يشعر به وبمعاناته .

3 - الفجوة الثقافية والحضارية : CULTURAL GAP

ان الأشخاص الذين نشأوا في بلدان مختلفة وجنسيات مختلفة عندهم قيم مختلفة وثقافات

مختلفة وهم لا يفهمون الناس الذين في البلدان الأخرى عندما يسافرون للعمل أو الترفيه بسبب الفجوة الثقافية والحضارية.

لأن هذا الشخص من بلد مختلف معتاد على معايير وقيم معينة في بلده ، إن الناس من بلدان مختلفة وثقافات مختلفة لديهم قيم مختلفة وعقليات مختلفة وعادات مختلفة ، في بعض الأحيان الأشياء التي تعتقد أنها مهمة ليست مهمة بالنسبة لهم. والأشياء التي تعتقد أنها صغيرة، يعتقدون أنها مشكلة كبيرة

انني أتذكر أنه خلال 1970s السبعينيات في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، كان هناك سكن دولي مختلط يجمع الطلاب والطالبات من كل دول العالم ، حيث يسكن في كل غرفة طالب واحد من بلد أجنبي مع طالب أمريكي وأحياناً يكون هناك سوء فهم بينهما ، في إحدى المرات كانت هناك فتاة أمريكية تعيش مع فتاة يابانية في نفس الغرفة وكانت هناك دائمًا مشاجرات حول بعض الأشياء الصغيرة ، و أخيراً طفح الكيل ثم ضربت الفتاة الأمريكية الفتاة اليابانية في ركبتيها وقالت إنها كانت انتقاماً من بيرل هاربور.

من المهم دائمًا معرفة الأساسيةes الثقافية والحضارية والخلفية الثقافية في كل شيء ، إذا لم تفهم الأساسيةes الثقافية للناس من مختلف الجنسيات لن تستطع معرفة الناس والتعامل معهم ، على سبيل المثال ، فلن تتمكن حتى من فهم النكتة ، على سبيل المثال ، تحدثت ذات مرة إلى فتاة روسية سافرت إلى الولايات المتحدة في إجازة ، سألتها عن انتباعها عن الولايات المتحدة ، فقالت إن الناس هناك لطيفون وودودون جداً ، لكنهم لا يفهمون القصص الروسية المضحكة والنكت في ثقافتنا الروسية

4 - فجوة الأجيال :GENERATION GAP

هي الفرق بين الطريقة التي يفكر بها الأب وابنه ، في بعض الأحيان سترى سوء فهم بين الصبي والده ، لأن الأب يفكر بالضبط كما كان الناس يفكرون قبل 50 خمسون عاماً.

5 - فجوة التعليم :EDUCATION GAP

ان المتعلمين لا يفهمون غير المتعلمين ، ويكون التواصل والفهم عائق وصعب جداً بسبب هذه الفجوات التعليمية.

الفجوة التعليم والأشخاص غير المتعلمين :

1 - ان كل شخص يعتقد أن الجميع او الآخرين مثله ، ان الشخص اللطيف والطيب يعتقد أن الآخرين لطفاء وطبيين مثله ويعتقد الشخص الصادق والامين أن الآخرين صادقون وامناء مثله ، و يعتقد الشخص الغني أن الآخرين أغنياء مثله ويعتقد الشخص الفقير أن الآخرين فقراء مثله ، لهذا السبب ، أردت أن أذكر أن الشخص المتعلّم يعتقد أن الشخص غير المتعلّم يفكّر مثله أو يفهم الامور مثله

ان غالبية الناس في العالم غير متعلّمين ، لأن 7 % سبعة في المائة فقط من سكان العالم يحملون شهادة جامعية ، ولكن في هذه الحالة ، يجب عليك أن تتعامل معهم

2 - بما أن هذا الباب يتعلق بالتعامل مع الناس ، أردت أن أذكر فجوة التعليم وكيف يفكّر الأشخاص غير المتعلّمين وكيف تبدو عقليتهم ، في حالة اعمالك التجارية، سيكونون بعض عملائك غير المتعلّمين ، أو قد ينتهي بك الأمر إلى العمل مع بعض الأشخاص غير المتعلّمين ، أو أن يكون لديك شريك غير متعلم ، أو بعض الموظفين في شركتك غير المتعلّمين مثل السائقين أو حتى الخادمة في منزلك ، لأن الأشخاص غير المتعلّمين موجودون في كل مكان خاصة أن 7 % سبعة في المائة فقط من سكان العالم يحملون شهادة جامعية.
الحكمة هنا هي أن الأشخاص غير المتعلّمين هم غالبية الناس في العالم وعليك التعامل معهم.

3 - نظراً لأن الفجوات المذكورة أعلاه مثل الفجوة بين الجنسين - المرأة والرجل - والالفجوة الثقافية بين الجنسيات المختلفة وفجوة الوضع الطبقي بين الاغنياء والفقراء معروفة لمعظم الناس ، ولهذا هنا أريد فقط أن أشرح المزيد عن فجوة التعليم بين الناس لأنني لاحظت أن الكثير من الناس لا يعتقدون أنها مهمة جداً.

4 - الحكمة هنا هي لا تغضب منهم ولا تضحك عليهم لأنهم ليسوا محظوظين لكي ينالوا التعليم ، إنهم مثل الأطفال الذين لا يفهمون الكثير من الأشياء ، ولهذا كن صبوراً معهم ، وحاول ان تشرح الأشياء لهم وكن صبوراً لأنهم لا يفهمون الأشياء بالطريقة التي تفهمها ، إن ضغط ومشاكل الفقر والظروف السيئة يجعل هؤلاء الناس لا يذهبون الى المدارس

ولايكمون دراستهم ولهذا السبب صاروا غير متعلمين و ضيقى الأفق

5 - حتى لو حاولت شرح الأشياء المتعلقة بالجغرافيا ومناخ العالم فلن يفهمك الغير متعلم ، لأنه لا يعرف الأشياء الأساسية عن الشمس والنظام الشمسي

أذكر أنني سافرت ذات مرة إلى اليونان مع أحد أصدقائي ، ثم رأيت رجلاً على ظهر حمار، أردت أن ألتقط صورة لي وأنا أركب الحمار، لذلك عرضت على هذا الشخص غير المتعلم ان اعطيه بعض الفلوس فرفض ، ثم عرضت عليه المزيد والمزيد من الفلوس و بقي يرفض الفلوس ، حيث عرضت عليه في البداية 10 عشرة دولارات ، ورفض ، ثم عرضت عليه 20 عشرين دولاراً ورفض وأخيراً عرضت عليه 30 ثلاثون دولاراً وغضب مني ، لقد اعتقدت أنني أريد شراء حماره

ان الشخص الغير متعلم لديه عقليه مختلفة ، إذا قلت له أ ، فسوف يعتقد أنك تقول له ب ، إذا قلت له ج ، فسوف يعتقد أنك تقول له د ، لقد غضب مني ذلك الرجل في اليونان واعتقدت أنني أريد شراء الحمار ، المشكلة هي أنه من الصعب الجدال والنقاش مع شخص غير متعلم بسبب عقليته المختلفة

6 - ان امور كثيرة تحدث في الحياة لا تملك فيها خياراً، في بعض الأحيان قد تضطر إلى اقتراض الفلوس من شخص غير متعلم ، ولهذا من الجيد دائمًا ان تعرف عن غير المتعلمين كيف يفكرون و كيف عقليتهم

في احدى المرات أراد بعض أصدقائي في كلية إدارة الأعمال بجامعة جنوب كاليفورنيا USC إنشاء شركة صغيرة وكانوا يقترضون المال من الطلاب ، حوالي 70 سبعون دولار من كل طالب او 100 مائة دولار من كل طالب ، وقد انتهى بهم الأمر إلى اقتراض 5000 دولار من عامل الحديقة الذي هو من أمريكا الجنوبية و يعيش بالقرب من شقتهم.

أ - تختلف عقليه الشخص غير المتعلم ، إنه ينظر إلى الأشياء بطريقة مختلفة عنك.

ب- خياله و مخيلته مختلفة.

ج- تفكيره مختلف.

د - هو اياته مختلفة.

ه - يقيم الأشياء و الامور بطريقة مختلفة.

و- يعتقد أن الفلوس هي كل شيء ولا يعرف أهمية التعليم ، وهو دائماً يختار أصدقاء غير متعلمين مثله لأنه يفهمهم ويشعر بالراحة معهم .

7 - إنه لا يعرف الفرق بين الشخص المتعلّم والشخص غير المتعلّم ، لأنّه لا يعرف الكيمياء أو الفيزياء أو الجيولوجيا أو التاريخ أو الجغرافيا أو علم الاجتماع ولا يمكنه ان يطرح أسئلة في مثل هذه المواضيع ، لذلك لا يمكنه ان يطرح أسئلة علمية او ثقافية على الناس ، لهذا السبب بالنسبة له يبدو كل الناس متشابهين ، لذلك لن يعرف كيفية اختيار الأشخاص المناسبين لشركته .

8 - ربما يمكنه رؤية الفرق في الناس من خلال النظر إلى ملابسهم أو السيارات التي يقودونها

9 - إنه لا يحب العلم والثقافة ، وسوف يتهرّب عندما يبدأ الناس في الحديث عن العلم والثقافة لأنّه لا يهتم بالمعرفة ، إنّ الغير متعلّمين لا يمكنه أن تشرح لهم أشياء في الأعمال والاقتصاد وعلم النفس وعلم الاجتماع والاتصالات Communication والعلوم السياسية والعلاقات الدوليّة وأشياء أخرى كثيرة ، لأنّ عقليّتهم مختلفة ، ولن يفهموك وسوف يجادلونك بطريقة مختلفة

10 - في بعض الأحيان ، يتلقى الغير متعلم المعرفة المهمة و الأساسية في وقت متأخر من حياته وسوف يتحدث عنها وكأنّها شيء جديد لا يعرف أنّنا عرفنا ذلك بالفعل عندما كنا في المدرسة المتوسطة أو الثانوية

11 - إنه لا يعرف أهمية الشمس أو النظام الشمسي ، انه لا يعرف أنّ الشمس هي السبب في حدوث الأمطار والتبرّد والثلوج والرياح والأنهار ، انه يعتقد أنّ الشمس مخصصة فقط لاكتساب البشرة السمراء وللحصول على فيتامين د ، ولا يعرف أنّ الشمس هي التي تولد الرياح والمطر والفصول الاربعة وكلّ الحياة على الأرض

12 - ان الكثير من الغير متعلّمين سطحيون ويفجّرون تقليد الناس دون تفكير ، إذا رأوا أن الطيّار المتقاعد قد انشأ مدرسة تدريب طيران ، فقد يفتح هو مدرسة تدريب طيران أيضاً ، انه لا يعرف أن الطيّار لديه الكثير من الخبرة في الطيران ويعرف التفاصيل و كل صغيرة

و كبيرة عن مدارس الطيران ، الشيء نفسه يحدث عندما يرى طبيباً يفتح مستشفى سوف يقلده ويفتح مستشفى مثله حيث انه سيفتح مستشفى دون ان يفكر.

و هو ليست عنده معرفة تفاصيل او أسرار الأعمال الطبية ، إن الشخص الغير متعلم لا يعرف أن كل مهنة فيها الكثير من الأسرار الخفية

13 - إنه لا يعرف أهمية الأشياء ، إذا سأله عن سبب أهمية الشمس ، فسوف يخبرك أن الشمس مهمة فقط لإكتساب السمرة للجسم أو الحصول على فيتامين د ، إذا أخبرت الشخص الغير متعلم الذي يريد الذهاب إلى النرويج أو السويد فلن يفهمك إذا شرحت له أن الطقس بارد لأنه بلد في القطب الشمالي ، فهو لا يعرف أن القطب الشمالي بارد جداً كذلك إذا أخبرته أن الطقس في الجبال العالية أو المرتفعات العالية بارد جداً فلن يفهم ، إذا أخبرته أنه في جميع صحاري العالم يكون الطقس بارداً في الليل وحاراً في النهار فلن يفهم ، كذلك إذا شرحت له تاريخ الإمبراطورية الرومانية فلن يفهم ، إذا حاولت التحدث معه عن الاقتصاد وقلت له إن العام المسبق سيكون الاقتصاد سبباً لأسباب محددة لن يفهم كلامك أبداً ، وعندما يتعلق الأمر بالعلوم مثل الفيزياء والكيمياء والجيولوجيا فإن الأمر سيكون أسوأ بكثير ، وسوف يصبح من الصعب جداً عليه أن يفهم لأنه ليست لديه خلفية على الإطلاق

14 - في احدى المرات، حاول شخص غير متعلم الذهاب إلى جبل إيفرست في النيبال ، وقد لاحظ أنه من الصعب جداً الحصول على الأكسجين والتنفس في قمة الجبال العالية – إيفرست إنه لا يعرف أنني تعلمت هذا في المدرسة عندما كنت في 12 الثانية عشرة من عمري

15 - أتنبي أتذكر في احدى المرات كنت في مطار البحرين ، وقد رأيت بعض العمال من دولة آسيوية لم يكونوا متعلمين يهربون إلى بوابة المغادرة التي تؤدي إلى الطائرة بعد الإعلان عن الرحلة.

فجأة، اندفع جميع العمال غير المتعلمين معاً في نفس الوقت ودفعوا بعضهم البعض ، مما تسبب في مشكلة كبيرة مثل الاختناق عند البوابة ، كانوا يدفعون بعضهم البعض بقوة وكانوا يحاولون الوصول إلى هناك أولاً. أراد الأشخاص العاملون على متن الطائرة أن

يصنع العمال طابوراً حتى يتمكنوا من الصعود إلى الطائرة بسلامة وسهولة حتى يتمكنوا من التقاط بطاقة الصعود الخاصة بهم من كل راكب ، كان رجل الأمن العامل في المطار والناس على متن الطائرة يحاولون إخبار العمال بعدم الفرق وأن جميع العمال سوف يجدون مقاعد لهم ، وذلك لأن العمال غير المتعلمين يعتقدون أنهم إذا لم يصعدوا للطائرة بسرعة لن يجدوا مقعداً وسوف تغادر الطائرة بدونهم ، إنهم لا يعرفون أن المقاعد تحتوي على أرقام وأن الطائرة لن تطير إذا كان هناك حتى راكب واحد مفقود .

16 - كان هناك ذات مرة شخص غير متعلم أراد السفر من مطار هيثرو في لندن لكنه لا يتحدث اللغة الإنجليزية ، لذلك أخبر السيدة الشابة التي تعمل مضيفة لشركات الطيران أن تخبره بوقت الصعود إلى الطائرة لأنه لا يستطيع قراءة أوقات الصعود إلى الطائرة على الشاشة ، لذلك انتهى به الأمر إلى قضاء ثلاثة أيام نائماً على الكرسي في المطار لأن السيدة في شركة الطيران قد نسيت أن تخبره عن رحلته خلاصة القول هنا، إذا كنت تتعامل مع أي شخص غير متعلم ، فعليك أن تفهم مستواه التعليمي ، لأن كل شخص لديه مستوى تعليمي مختلف عن الآخر، فالشخص الذي أنهى الصف 3 الثالث الابتدائي يختلف عن الشخص الذي أنهى الصف 6 السادس ، والشخص الذي أنهى الصف 9 التاسع يختلف عن الشخص الذي أنهى الصف 12 الثاني عشر.

17 - انتي أتذكر في احدى المرات انتي قابلت شخصاً أنهى الصف 9 التاسع وسألته لماذا لم يكمل دراسته في المدرسة الثانوية ويدهب إلى الجامعة ، أجاب انه لا يعتقد أن الالتحاق بالجامعة مهم جداً، لأنه يعتقد أنها مضيعة للوقت لتعلم مادة مثل الرياضيات

إنه لا يعرف أن الرياضيات ، هي مفتاح جميع العلوم والمعرفة بعالمنا اليوم ، ويرجع ذلك إلى حقيقة بسيطة مفادها أنه لا يمكن صياغة أي بيانات بدون الرياضيات لا يمكن أن تحدث أي صناعات أو اكتشافات بدون الرياضيات ، لن يكون هناك إنترنت أو أجهزة كمبيوتر أو هواتف محمولة بدون رياضيات ، لن يكون هناك اكتشاف فضائي بدون رياضيات ، لن يكون هناك مصنعون ادوية في مجال الطب بدون رياضيات ، لن تكون هناك جسور أو طرق بدون رياضيات .

وهذا يعني أنه لن تكون هناك سيارات على الطرق السريعة أو في المدن بدون رياضيات ، كل ما نراه من حولنا من مصانع البتروكيماويات على سبيل المثال يعتمد على الرياضيات ، أينما نظرت ، تعتمد السيارات والسفن والطائرات وما إلى ذلك على الرياضيات ، كل الأشياء الحديثة التي نراها في الحياة المعاصرة تستند إلى الرياضيات ، حتى زجاجات الكوカ كولا السائلة، والمياه المصنعة والعصائر المختلفة كلها تعتمد على الرياضيات ، إنه لا يعرف أهمية الرياضيات ، إنه لا يعرف أن جميع مصنعي السيارات ومصنعي التلفزيون والمصنوعات الطبية يديرها علماء الرياضيات و تستند إلى الرياضيات

18 - كذلك فإن الشخص غير المتعلم لا يستطيع شرح الأشياء لأنه غير معتمد على كتابة تقرير وغير معتمد على كتابة أجوبة الامتحان ، يبذل الطالب جهداً أكبر وإجابات أكثر شمولاً في امتحاناته من أجل الحصول على درجة أفضل ، في كثير من الأحيان يقوم بالشرح لكي يجذب على الأسئلة ، عندما تسأل شخصاً غير متعلم سؤالاً فإنه لا يعرف كيفية شرح الأشياء وكيفية إعطائك إجابة كاملة لأنه ليس متعدداً على الامتحانات ، أتذكر أنني سألت ذات مرة شخصاً من بلد آسيوي عن الناس في البلد المجاور له ، قال إنهم بشر قلت انتي اعرف انهم بشر ، لكنه لا يعرف كيف يشرح لي ما المقصود من سؤالي .

لقد أردت أن أعرف كيف يتصرفون الناس في تلك البلد وما هي ثقافتهم ، لكن ذلك الشخص الغير المتعلم لم يعرف ماذا يقول ولم يعرف كيف يشرح لي عن الناس في تلك البلد المجاورة لهم

سألت ذات مرة سائق سيارة أجراً من بلد آسيوي عن ملك مشهور في تاريخ بلدتهم ، قال إنه كان يشاهد مسلسلاً على التلفزيون عنه ، ثم طلبت من السائق أن يشرح لي عن المسلسل لكنه أخبرني أنها قصة طويلة ، ثم طلبت منه أن يخبرني بأي شيء عن ذلك الملك أو ذلك المسلسل ، ولكنه لم يتمكن من الشرح

19 - إن غير المتعلم لا يعرف أهمية التعليم انه ينظر إلى الأشياء من وجهة نظره الخاصة ، إنه لا يحب المعرفة ولا يهتم بها ، انه لا يحب مقدمات المواقف للحادية لأنه غير معتمد على المقدمات والمحض الدراسي ، لذلك ، عندما تفتح موضوعاً عن شيء ما ، سيفاتعك في كلامك وسيجادل معك اثناء كلامك عن المقدمة لأنه غير معتمد على الفصول الدراسية

التي تخبرك بالوصول إلى هذه النقطة ، بمجرد أن تصل إلى هذه النقطة، لن يفهمك لأنك لا يملك خلفية الموضوع حيث لم يدرس في المدارس .

20 - ان غير المتعلم لا يمكنه قبول أفكار جديدة حول العمل التجاري أو أي شيء آخر. أيضا من الصعب جدا إقناعه في مجال الأعمال التجارية أو أشياء أخرى كثيرة ، التقيت ذات مرة بشخص من منطقة الشرق الأوسط ، أخبرني أنه كان في ألمانيا ، لذلك عندما أخبرته أنني أتحدث اللغة الألمانية فوجئ بذلك لأنه قال لي إنه كان في ألمانيا بالمستشفى لمدة 6 ستة أشهر وكان يحاول تعلم اللغة الألمانية لكنه لم يتمكن من ذلك ، ثم ضحك من كلامه ، لأن هذا الشخص لم يكن شخصاً متعلمًا ولم يكن يعرف أساسيات تعلم اللغات ، كان من الواضح أن هذا الرجل لم يذهب إلى المدرسة أو الجامعة ، لذلك لم يدرس اللغات من قبل ، وهو لا يعرف كيف تدرس أي لغة ولا يعرف أنه لدراسة أي لغة عليه أن يدرس الكلمات المهمة و أساسيات اللغة ، بمجرد أن تعرف الكلمات المهمة و الأساسيات في كل لغة سيصبح كل شيء سهلاً

21 - ان الشخص الغير متعلم عندما تخبره بشيء ما سوف يكون سطحياً جدًا وليس عميقاً على سبيل المثال ، إذا كانت هناك حفلة أعمال كبيرة لرجال الأعمال الكبار وفي ذلك اليوم لم تقابل الأشخاص المناسبين أو تعقد صفقة تجارية وصرت حزيناً ، فقد يعتقد أنك حزين أو مكتئب لأنك لم تحب الكعكة أو الطعام في الحفلة.

22 - ليس لديه رؤية عن الكثير من الأشياء، حتى لو شرحت شيئاً مثل الرواتب والمكافآت فهو لا يفكر بزاوية 360 درجة يعني انه لا يفكر تفكير كامل مثل الناس العاديين ، سيكون من الصعب عليه أن يفهم حتى لو رأيت شخصاً قد أنهى الصف 9 التاسع وأخبرت الأشخاص غير المتعلمين أن هذا الشخص ليس شخصاً متعلمًا فسوف يقول لا ، إنه شخص متعلم جداً لأن كل شيء بالنسبة له نبغي ، فهو يراه نسبياً انه متعلم ، إنه مثل الصبي الذي يبلغ من العمر 5 خمس سنوات يعتقد أن شقيقه البالغ من العمر 11 احد عشر عاماً هو صبي كبير

23 - إذا كان لديك سائق غير متعلم ، فسوف يقاطعك أثناء القراءة في السيارة لأنك ليس لديه خبرة في أشياء مثل القراءة ، فهو غير متعدود على القراءة ولا يعرف ان القراءة تحتاج

الى تركيز وقد ازعجني وشتت افكارني عندما قاطعني اثناء القراءة ، كذلك يعتقد أن المال هو كل شيء ، ولا يعرف أهمية التعليم

24 - ذلك اجتماعيا الغير متعلمين لديهم هوايات مختلفة واهتمامات مختلفة.

25 - لأن غير المتعلمين لا يفهمون أشياء كثيرة ، لذلك يعتقدون أن الجميع مثلهم ، فهم يسألون أسئلة غبية ولا يعرفون أن السؤال غبي جدا ، وهذا يذكرني بالفيلم الذي ولد بالأمس من بطولة ميلاني غريفيث التي كانت تمثل شخصية فتاة BORN YESTERDAY بسيطة وليس لديها معلومات ثقافية وكانت تتدخل في امور ثقافية لا تفهمها عندما يتحدث بها الناس ثم ينظرون لها نظرة استغراب ، خلاصة القول هي أنه يجب ألا تغضب من الأشخاص غير المتعلمين لأنه لأسباب وظروف معينة، لم تتح لهم الفرصة للذهاب إلى المدرسة مثلك

26 - ان في كثير من الأحيان ، عندما تشرح لهم أشياء عن التعليم والمعرفة والعلوم ، سوف يسألونك كيف عرفت عن مثل هذه الأشياء ، لأن الشخص غير المتعلم لا يعرف الكثير من الأشياء ويعتقد أنك مثله

27 - إذا أخبرته أنك تعلمت التواصل ولغة الجسد ولغة العيون في الجامعة ويمكنك فهم نية الشخص أو إذا كان الشخص يكذب عليك من خلال نظرات عيونه ولغة جسده ، فلن يصدقك أو قد يعتقد أنك ساحر او تستخدم السحر الأسود ، أيضا إذا أخبرته أنك تعلمت علم النفس ويمكنك إجراء التحليل النفسي للأشخاص، فسوف يحاول ان يختبرك ويقول أنه موفق على إجراء التحليل النفسي لذلك الشخص الذي يسير في الشارع إنه لا يعرف أنه من أجل إجراء التحليل النفسي **psychoanalysis** ، نحتاج إلى بعض المعلومات حول تاريخ الشخص وطفولته وبعض المعلومات عن والديه

28 - إذا تجادلت مع شخص غير متعلم لمدة 10 عشر دقائق فسوف تعرف وتكشف بسرعة أنه غير متعلم ، ولهذا ليس من الحكمة أن تجادلهم أمام الناس لأنهم سوف يعتقدون أنك تهينهم وسوف يبدأون في شتمك و الصراخ عليك ، ويقولون أشياء سيئة عن حذائك وملابسك

ووجهك أو حتى عن عائلتك والدك وأمك ، لا يعرف كيف يختار موظفيه إذا بدأ عملاً تجاريًّا ربما يضع الموظف الخطأ في المكان الخطأ ، كذلك لا يستطيع أن يرى الفرق بين المتعلمين وغير المتعلمين

29 - من السهل جدًا معرفة ما إذا كان الشخص متعلمًا أم لا ، لأنه عندما تطرح الأسئلة على غير المتعلمين ، فإنهم لا يعرفون كيفية الإجابة حتى على الأسئلة البسيطة ، عندما ينتهي بهم الأمر إلى الإجابة ، قد تكون إجاباتهم خاطئة من كلامهم ، كذلك الطريقة التي يتحدثون بها الغير متعلمين غريبة بعض الشيء ولهذا يمكنك معرفة ما إذا كانوا متعلمين أم لا

30 - انه من السهل جدًا معرفة عندما يتحدث شخص فرنسي اللغة الإنجليزية أنه يتكلم اللغة الانجليزية بلكلة فرنسيّة ، في الوقت نفسه ، من السهل ملاحظة ما إذا كان الشخص متعلم أو غير متعلم

ان المثل الامريكي يقول : إذا كان يشبه البطة ، و يمشي مثل البطة ، ويتكلم مثل البطة ، فهو بطة ، وهذا يعني اذا كان الشخص يتكلم مثل الطفل ويتصرف مثل الطفل فهو طفل نفس الشيء الشخص الغير متعلم فهو يتكلم مثل الشخص الغير متعلم ويتصرف و يفكر مثل الشخص الغير متعلم .

31 - ان الشخص غير المتعلم لديه الكثير من وقت الفراغ ولا يعرف كيفية استخدام وقت فراغه ، قد يشاهد التلفاز وعقله فارغ ولكنه يلاحظ اشياء كثيرة، هذه هي الطريقة التي يلاحظ بها الاشياء ويتذكر الاشياء الكثيرة لأنه ليست لديه الكثير من الامور في ذهنه ، وهذه حسنة وميزة جيدة فيه

ان الغير متعلم ليس لديه هدف في حياته ، وليس لديه طموح ، انه ليس لديه هدف للتعليم العالي أو الحصول على درجة الدكتوراه أو السفر إلى بلد آخر للدراسة أو كتابة كتاب ، ليس لديه أهداف في الحياة

32 - إنه غير مهتم بالتعليم أو المعرفة ، فمثلاً إذا كان يجلس مع مجموعة من الناس و قالوا إن أعلى جبل في العالم هو جبل إيفريست أو ثاني أعلى جبل في العالم هو جبل K2 في باكستان ، فهو لن يكون مهتماً بمعرفة ذلك لأنه لا يحب التعليم أو الثقافة ، سيعتقد أن هذا موضوع ممل وفي نفس الوقت فسوف يتحدث إلى الشخص المجاور له في مجموعته حول موضوع مختلف ، أو سوف يتصل بأحد أصدقائه

33 - حتى لو واصلت إعطائه العديد من المحاضرات والمعلومات حول أشياء كثيرة لسنوات عديدة في التاريخ وعلم الاجتماع والجيوLOGY وما إلى ذلك ، وفي يوم من الأيام سأله هل تعلمت شيئاً مني سيجيب لا لم أتعلم أي شيء منك لأنه لا يقدر المعرفة والتعليم

34 - يركز عقل الشخص المتعلم على الأفكار والنظريات بينما يركز الأشخاص غير المتعلمين على التحدث عن الناس أو ارتداء أحذية وملابس جميلة ، أحياناً ينسى الشخص المتعلم ارتداء أحذية جميلة وملابس جميلة لأنه يفكر في شيء أكثر أهمية وتركيزه على أشياء أخرى مهمة

على سبيل المثال ، في قصة أرخميدس ، طلب الملك من العالم العظيم أرخميدس الذي عاش في سيراكويز في جزيرة صقلية في القرن الثالث معرفة ما إذا كان التاج الذي أعطاه له الصائغ ذهبًا نقيًا أم لا ، ثم هدد الملك أرخميدس بأن يجد حل للمشكلة لذلك كان أرخميدس يفكر في الأمر طوال الوقت ، في أحد الأيام ، عندما كان أرخميدس في حوض الاستحمام عارياً ، أدرك أن الماء الذي أزاحه جسمه كان مساوياً لوزن جسمه ، ثم هذا الاكتشاف جعل أرخميدس يركض في الشوارع عارياً ويصرخ "يوريكا ، يوريكا وتعني وجدتها ، أو لقيتها وهو ما يعني وجدته باللغة اليونانية ، ثم ذهب أرخميدس إلى الملك وأبلغه أن التاج ليس من الذهب الخالص ، لقد اكتشف أرخميدس مبدأ الطفو وبسبب ذلك ، نعرف اليوم كيف يمكن للسفن أن تطفو في البحر ، لقد كان اكتشافه مفيداً لجميع الناس عبر التاريخ وحتى اليوم لقد كانت لديه أشياء مهمة في ذهنه جعلته ينسى أنه كان يركض في الشوارع عارياً دون ملابس

35 - إن الرئيس التنفيذي المتعلم أو المدير العام المتعلم على سبيل المثال ، سيأتي إلى العمل مرتدياً بدلة بدون ربطات عنق لأنه نسي ربطات العنق حيث كان يفكر في الاجتماع

مع مدير البنك في ذلك الصباح ، لأنه في الاجتماع ، سيناقش قروضاً بقيمة 200 مليون دولار لشركته ، لأنه كان يتساءل عن كيفية إقناع مدير البنك والفريق الذي معه من البنك ، وللهذا السبب لم يتذكر ربطه العنق لأنه كان يفكر في أشياء مهمة ، بينما لاحظ السائق غير المتعلم أن رئيسه لم يرتدِ ربطه عنق في ذلك اليوم لأن السائق ليس لديه الكثير من الأشياء في ذهنه ، المشكلة هنا هي أن السائق يعتقد أن رئيسه غبي لأن رئيسه نسي ارتداء ربطه عنقه ، إنه لا يعرف أن رئيسه لديه أشياء أكبر في ذهنه في ذلك اليوم

36 - أنت تذكر أن شخصاً غير متعلم أخبرني ذات مرة أنه ذهب إلى باريس فرنسا ، وقد أراد مني أن أكتب له أهم الكلمات الفرنسية التي تستعمل كل يوم في فرنسا . وقد أهدرت ثلاثة من وقتي أكتب له على ورقة الكلمات الفرنسية المهمة ثم أعطيتها له ، وأخيراً ذهب ذلك الشخص إلى فرنسا لبضعة أسابيع ، وعندما عاد من رحلته ، سأله عما إذا كانت الكلمات الفرنسية التي كتبتها له مفيدة وهل استفاد منها ، فقال لي "لا" لأنه قد ضاعت منه تلك الورقة التي فيها الكلمات الفرنسية ، لقد فوجئت لأنه بالنسبة لي ، عندما أتعلم كلمات جديدة بأي لغة ، أكتبها على قطعة من الورق وأضعها في محفظتي مع فلوسي ، بعد ذلك ، أنقل الكلمات إلى دفتر ملاحظات خاص فيه لكلمات تلك اللغة التي اتعلمتها لأن بالنسبة لي المعرفة والتعليم لا يقلان أهمية عن الفلوس

37 - أنت تذكر ذات مرة أنت أخبرت رجل أعمال غير متعلم أنتي كنت أخطط لعمل فيلم قصير ، سألهني مع مفاجأة كبيرة على وجهه ، كيف يمكنك إحضار ممثلين لأفلامك ، انه لم يكن يعلم أنه في مدينة لوس أنجلوس ، هناك الكثير من الوكالات التي تمثل الممثلين والممثلات بصورهم وتجاربهم المستعدة للتمثيل في الأفلام السينمائية ، هذا فقط مجرد مثال على أشخاص الغير متعلمين وكيف يفكرون وكيف يطرحون أسئلة سخيفة

38 - ذات مرة ، كان هناك مدير غير متعلم تمت ترقيته إلى مدير إدارة تم ترقيته لأنه كان يعرف كيفية التعامل مع الناس والتعامل مع رئيسه ، ولكنه مع ذلك ، عندما حاول إلقاء خطاب ، بينما كان جميع الناس ينتظرونها ، بدأ يرتجف ويحمر وجهه ، لقد أصيب بالذعر والإحراج أمام جميع الناس ، ولم يتمكن من إنتهاء كلامه وخطابه المشكلة هي أن هذا الشخص لم يكن يعرف أن هناك دورات لفن الالقاء والخطابة وانه

يستطيع ان يتعلمها ويأخذ دورات فيها ولكنه لا يعرف هذا الشيء عن هذه الدورات لأنه غير متعلم

39 - ان غير المتعلم يفكر فقط في الأشياء المادية و الفلوس وكيفية توفير الفلوس ، هدفه النهائي هو الحصول على منزل و سيارة والزواج

40 - ان الغير متعلم يحب تقليد الناس دون تفكير ، على سبيل المثال ، إذا رأى طيباً يكسب المال من بناء مستشفى، فسوف يبني مستشفى، ولا يعرف أن الطبيب يعرف الكثير من الأمور المهمة حول أعمال المستشفى ، لذلك اذا بنى مستشفى سوف يخسر المال ، كذلك إذا لاحظ أن شخصاً ما يفتح مدرسة خاصة أو جامعة خاصة ، فسوف يقلده دون تفكير ويخسر المال

41 - في كثير من الأحيان عندما تحاول شرح أشياء معينة له ، لن يفهمك لأنه ليست لديه نفس الخلية ، حتى لو كررت له ما قلته فلن يفهمك ، يقولون ان الاستماع غير عن الفهم ، حيث يرتكب الأشخاص المتعلمون خطأ عندما يلتقطون بشخص غير متعلم ، فقط لأنهم يرتدون نفس الملابس التي يرتدونها ، أو يقودون سيارة فارهة وجميلة مثلهم ، لذلك حتى لو كررت كلامك عن نفس الأشياء لعميلك عدة مرات فلن يفهمك.

ان الغير متعلم ليست لديه الخلية أو المعرفة الأساسية لفهمك حتى لو كررتها عدة مرات له ، تخيل فقط إذا أخذت شخصاً غير متعلم إلى فصل الكيمياء أو فصل الفيزياء في أي جامعة ، فلن يفهم ما يتحدث عنه الأستاذ ، ونفس الشيء عن شخص الغير متعلم اذا اشتراك معه في عمل تجاري ، على سبيل المثال أعمال النفط والغاز وأعمال الطاقة الشمسية ، لن يفهم ذلك العمل التجاري ، لأنه لا يعرف الاساسيات الفيزياء والكيمياء وان كل شيء سيفاجئه

42 - أذكر في إحدى رحلاتي إلى آسيا، أراد سائق سيارة الأجرة أن يريني أن هناك مياه تخرج من الأرض على السطح ، ثم قلت له وانا معه في السيارة الى ذلك المكان أن هذا الماء يجب أن يكون ساخناً جداً ، وقد تفاجأ ثم سألهني كيف عرفت ذلك ، بالنسبة لي كان الأمر بسيطاً جداً حيث تعلمته في ح山坡 الجيولوجيا التي تعلمتها وانه كلما توغلت اكثراً الى عمق وباطن الأرض واقربت اكثراً من باطن الأرض كلما زادت حرارة الارض سوف تكون

درجة الحرارة مرتفعة جدًا، ولهذا السبب نرى أن البراكين تخرج الصخور الساخنة والحم البركانية

أخبرني شخص آخر غير متعلم أنه فوجئ عندما لاحظ وجود ينبوع للمياه العذبة على جزيرة محاطة بمياه البحر إنه لا يعرف أن هناك كسرًا أو فالقاً في طبقة الأرض تحت الجزيرة وأن هذه الطبقة تحتوي على مياه عذبة ، إن هذه الأشياء بالنسبة لي، هي معلومات بسيطة جدًا لأنني تعلمتها في حصص الجيولوجيا التي تعلمتها ولكن بالنسبة له ، فهي معلومات جديدة ومفاجئة.

الشيء نفسه إذا تحدثت إلى أشخاص غير متعلمين عن الأعمال التجارية أو الاقتصاد، فلن يفهموك بسهولة

43 - من السهل جدًا معرفة ما إذا كان الشخص متعلمًا أم لا ، لأنه غير المتعلم غير مهتم بتلقي أي معلومات جديدة أو معرفة لأن ليس عنده حب الاهتمام العلمي والشغف ، وهو دائمًا يريد أن يهرب من المواضيع العلمية والثقافية أو سوف يطلب منك تغيير الموضوع ، انك تستطيع أيضًا أن تعرف من خلال النظر إلى عينيه أو لغة جسده ، أنه غير مهتم بالاستماع ، حتى لو أعطيته كتاباً للقراءة فلن يقرأه ، حتى لو كان يرافقك إلى ندوة أو محاضرة ، فسوف يركز على أحذية المحاضرين أو وجوههم أو ساعاتهم أو سراويلهم بدلاً من الاستماع إليهم

44 - كذلك بما أنه غير معتاد على الحصص الدراسية أو الجامعية ، فهو ليس مستمتعًا جيدًا ولا يعرف أن هناك مقدمة لأي موضوع ، لذلك إذا حاولت أن تشرح له سوف يقاطعك ولن ينتظر حتى تصل إلى نقطة الموضوع المهمة ، لأنه لا يعلم أن المعلم في المدرسة أو الجامعة يقضي ساعات أو أيام لشرح المقدمة قبل الدخول في الموضوع ، وإذا حاولت إخباره بالموضوع على الفور دون أن يعرف الخفية لن يفهم وسوف يطلب منك أن تنتقل إلى موضوع آخر لأنه لا يفهم ذلك الموضوع

45 - على سبيل المثال، إذا حاولت شرح التاريخ عن الحرب العالمية الثانية ، فلن يفهم لأنه ليست لديه خفية عن الحرب العالمية الأولى ، لأنه لن يفهم كلامك ولن يعرف التاريخ عن الحرب الثانية لأنه لا يعرف التاريخ الأساسي لأوروبا ولا يعرف التاريخ عن الحرب العالمية الأولى

46 - إن الغير متعلم لا يعرف أهمية التعليم ، حتى انه لو أرسل ابنه إلى المدرسة ، فهو يرسل ابنه فقط إلى المدرسة للعثور على وظيفة بعد التخرج ، لأنه يعتقد أن الفلوس هي كل شيء ، أتذكر أنني سافرت ذات مرة إلى جزر المالديف في عام 1985 وهناك كنت أتحدث إلى نادل في مطعم الفندق لأنني دائمًا عندما اسافر ، أحب التحدث إلى الناس من أجل معرفة ثقافة البلاد ، بالنسبة للشخص الذي يعمل نادلًا في المطعم عندما سأله عن حلمه في الحياة ، أخبرني أن حلمه في الحياة هو أن يكون طباخًا

47 - أن الشخص غير المتعلم يعتقد ان الشخص المتعلم غبي لأن يرى أن الشخص المتعلم لا يستطيع تذكر الأشياء أو ملاحظتها ، على سبيل المثال ، وهذا بسبب أن الشخص المتعلم لديه أشياء كثيرة في ذهنه ، فهو لا يتذكر الاشياء الصغيرة أو يلاحظ الاشياء الصغيرة

48 - ان عندي سائق لسيارتي المرسيديس وهو غير متعلم و يعتقد أنه أفضل سائق في العالم ، لأنه لا يحصل أبداً على مخالفات السرعة أو الغرامات ، ولكنه لا يعرف أن سيارات المرسيديس تصنع في ألمانيا ، ولا يعرف أن سيارات تويوتا تصنع في اليابان ، و ان سيارات فورد تصنع في الولايات المتحدة

49 - ان الغير متعلم ليست لديه رؤية على الإطلاق ، فهو لم يقرأ كتب التاريخ في حياته وهو وليس لديه الخفية ، إنه سطحي وليس عميقاً ، ويحلل الأشياء بطريقة مختلفة ، كذلك ليست لديه خطة لحياته ، وهو لا يمكنه حتى الاستمتاع بالحياة على سبيل المثال ، إذا سافر على متن شركة طيران ، فلن يقرأ الكتب على متن الطائرة ، وسوف يعتقد أن السفر ممل ، لذلك إذا سافر إلى بلد توجد فيه متاحف ، فلن يحاول أبداً زيارة المتاحف ، وإذا ذهب إلى مدينة يوجد فيها الكثير من المسارح فلن يحاول أبداً الذهاب إلى المسرح وإذا زار بلدًا توجد فيه الكثير من الثلوج والجبال العالية ، فلن يحاول أبداً الذهاب للتزلج على الجليد ، حتى انه لو سكن في فندق خمس نجوم ، فلن يحاول أبداً الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية أو حمام السباحة في الفندق

50 - الغير متعلم يقود السيارات ويسافر على متن الطائرات ولا يعرف من هو إسحاق نيوتن ، ولا يعرف قانون نيوتن للحركة ، ان هذه الاشياء عن قانون نيوتن كنت قد تعلمتها

51 - ان بعض الأشخاص غير المتعلمين الذين يسافرون إلى لندن يتجلون في بيكادilly في وسط مدينة لندن حيث توجد الكثير من المسارح ولا يعرفون شكسبير الذي كتب هاملت وروميتو وجولييت

52 - كذلك هو يكتب الأرقام ولا يعرف أن هذه الأرقام هي ارقام عربية ولا يعرف ان الصفر اكتشفه الهنود.

53 - وإذا طلبت منه كتابة صفحة واحدة عن أي موضوع من اختياره ، فلن يتمكن من كتابة تلك الصفحة أو إذا طلبت منه كتابة صفحة واحدة حتى لا ينسى ذلك الموضوع ، فهو لا يعرف كيفية كتابة صفحة واحدة لأنه غير معتمد على ذلك ، حتى لو حاولت إخباره ومساعدته في كتابتها ، فقد يفقد تلك الصفحة في يوم من الأيام

54 - إن غير المتعلم شخص سطحي ، ويحب فقط تقليد الناس وهو لا يعرف خلفية الأشياء ، أتذكر أنه كان هناك حارس إنقاذ في حمام السباحة من إحدى الدول الآسيوية لقد كان معجبًا جدًا بشخصيتي عندما رأني أتحدث بلغات مختلفة مع سائحين من جنسيات أخرى ، ثم قال لي إنه يريد أن يكون مثلي ويتحدث بالعديد من اللغات المختلفة ، وقلت له أن قضاء 14 عامًا في الجامعة ليس بالأمر السهل حيث كلفني ذلك الكثير من المال ، وانني أخذت أيضًا حصة في الذاكرة حيث تعلمت حفظ الأشياء ، وعرفت أن ممارسة اللغة مهمة جدًا بما أنني شخص متعلم ، يمكنني التحدث إلى أي شخص بلغة مختلفة حول موضوع يحبه ذلك الشخص ، مثل الاقتصاد والسينما والتاريخ وغيرها الكثير ، انه لا يدرك أنه بحاجة إلى التعليم للتحدث مع هؤلاء السواح الأوربيين حول الموضوعات التي يحبونها ، مثل علم اجتماع التاريخ والاقتصاد وما إلى ذلك ، بدون التعليم ، سيجدك الناس شخص ممل ولن يتحدثون إليك ، يتطلب تعلم اللغة الممارسة ، وعادةً لا يتواافق الأشخاص المتعلمون مع غير المتعلمين خلاصة القول هنا هو أن الشخص غير المتعلم يحب تقليد الآخرين وهذا الشخص أراد أن يقلدني للتحدث بلغات ، فهو لا يعرف أن هناك شيئاً أبعد من ذلك وهي ممارسة اللغة وان يتكلم معهم عن اشياء ثقافية ومواضيع يحبون الكلام عنها.

55 - ان الشخص غير المتعلم لا يعرف كيف يقوم بالبحث وكتابة البحث لأنه لم يقم بكتابة البحث في الجامعة ، أتنكر أنني اضطررت ذات مرة إلى الكتابة عن الإمبراطور الفرنسي نابليون بونابرت لحصة في العلوم السياسية ، كان علي أن أقرأ وأقرأ كتباً لا حصر لها ، حوالي عشرين كتاباً

56 - ان الشخص غير المتعلم هو بالضبط مثل ذلك ليس لديه وعي تجاه محبيه ولا يمكنه فهم سبب حدوث أشياء معينة.

57 - إنه لا يعرف ما إذا كان الاقتصاد سيكون سيئاً أو أسوأ في العام المقبل أو لماذا سيكون الاقتصاد أفضل في العام المقبل ، وهو لا يعرف ما الذي تتحدث عنه وسائل الإعلام حول الاحتباس الحراري وانبعاثات الكربون أو ما هي مشكلة الوقود الأحفوري

58 - أخيراً، أردت أن أذكر شيئاً مهماً ، وهو أن هناك الكثير من الناس حول العالم اشتروا شهاداتهم أو الجامعية أو الدبلوما أو الشهادات الثانوية، انهم كانوا يغشون في الجامعة او المدرسة ولهذا لا يعتبرون أشخاصاً المتعلمين ، أو كانوا قد درسوا في كليات صغيرة جداً ذات معايير منخفضة جداً وغير معترف بها

ان هؤلاء الناس الذين يغشون يذكرونني بالممثلين في الأفلام السينمائية ، حيث نرى ممثلاً يلبس رداء أبيض ويستخدم نفس الأدوات التي يستخدمها الأطباء في عياداتهم، وهو ليس طبيعياً، لأنه ممثل ، ولكن إذا سأله عن أشياء محددة عن الطب، فلن يعرف كيف يجيب لأنه ممثل وليس طبيعياً ، سيحدث الشيء نفسه إذا كان يقوم بدور مهندس أو مهندس معماري ، فإنه لن يتمكن من الإجابة على الأسئلة لأنه ليس مهندساً ، هذا هو السبب في أنني لا أعتبر أولئك الذين اشتروا شهاداتهم الجامعية اشخاصاً المتعلمين ، أو الذين كانوا يغشون أثناء امتحاناتهم اشخاصاً المتعلمين فهم مثل الممثلين ، وهو من السهل جداً معرفة أنهم غير متعلمين

59 - لأنه بمجرد أن تطرح عليهم سؤالاً بسيطاً حول الحصص التي يكذبون ويقولون انهم درسواها ، ولكنهم لا يعرفون كيفية الإجابة على أسئلتك

60 - يمكنك أن تقول أنهم غير مهتمين بالمعرفة أو التعلم ، وانه بمجرد التحدث إليهم في موضوع مثل العلوم والفيزياء والكيمياء والجيولوجيا أو الاقتصاد وعلم النفس والعلوم السياسية والاتصالات وال العلاقات الدولية وعلم الاجتماع والأعمال التجارية والمحاسبة وأشياء كثيرة ، سوف يتهربون من الاجابة ، أو سوف يسألوك احدهم لماذا تتحدث عن اشياء لا نفهمها

ان تلك الاسئلة بالنسبة لي هي اسئلة بسيطة أو طبيعية لأنني دائمًا أتحدث عن هذه المواضيع العلمية والثقافية مع أصدقائي المتعلمين

61 - ان الشخص الذي يعيش في الامتحانات ويشتري شهاداته العلمية هو نفس الشيء مثل الشخص الغير متعلم في طريقة تفكيره و طريقته البسيطة في التفكير وان لديه عقليه مختلفة، مثل الأشخاص الغير متعلمين.

على سبيل المثال، إذا أخبرت شخصاً غير متعلم أن مساحة البرازيل أكبر من مساحة المكسيك ، فسوف يقول لك كيف عرفت ذلك ، هل قمت بقياسها بمسطرة أو حبل ونفس الشيء إذا أخبرت شخصاً غير متعلم او كان قد اشتري شهاداته العلمية أن المسافة بين الأرض والقمر حوالي 239000 ميل سيقول هل ذهبت إلى القمر وقامت بقياس المسافة بحبل ، كما أنه لا يستطيع شرح أشياء مثل المتعلمين ، وهو شخص غير متعلم عندما يتحدث فهو يتحدث بطريقة غير متسلسلة 3,1,5,4,2 و سوف يقفز من موضوع إلى آخر بينما الشخص المتعلّم أفكاره متسلسلة 5,4,3,2,1 وسوف يشرح لك أشياء مثل معلم المدرسة ، وسيبدأ بمنطقة

62 - في اللحظة التي تبدأ فيها الجدال والنقاش مع الشخص غير المتعلّم وبسهولة في غضون 5 خمس دقائق أو 10 عشرة دقائق ، سوف تجد أنه شخص غير متعلم

63 - من السهل جدًا بالنسبة لي معرفة ما إذا كان الشخص المتعلّم أم لا إنه تماماً مثل الشخص الفرنسي الذي يتحدث اللغة الإنجليزية بلكلة ويمكن للناس أن يقولوا أنه يتحدث بلكلة فرنسية ، أو ليست لديه كلمات كثيرة في اللغة الإنجليزية لذا ، فإن هؤلاء الأشخاص

الذين اشتروا شهادتهم او يغشون هم فقط يخدعون أنفسهم لأنه من السهل جداً على الناس أن يلاحظوا أنهم غير متعلمين لأنهم لا يعرفون الكثير من المعرفة وهم تماماً مثل الأشخاص الغير متعلمين

اننا لا ننظر إلى شهادتهم ، ولكن ننظر إلى مستوى المعرفة والتعليم والمعلومات التي في عقولهم

إذا طرحا على هؤلاء الأشخاص أسئلة بسيطة، فلن يتمكنوا من الإجابة ، و عندما تحاول المجال معهم لمدة 10 عشرة دقائق، سوف تكتشف بسهولة أنهم ليسوا أشخاصاً متعلمين وذلك بالطريقة التي يجادلون بها وبطريقة النقاش ، وهكذا سوف تكتشف عقليته ، و تدرك أن عقليته هي مجرد شخص غير متعلم.

ان عقلية المتعلمين تختلف تماماً عن عقلية الأشخاص غير المتعلمين كما ذكرت سابقاً في هذا الفصل ، ان هذه الأنواع من الناس الذين يغشون ويشترون شهادتهم هم تماماً مثل الممثلين في الفيلم ، تماماً كما هو الحال عندما يرتدي الممثلون المعاطف للعمليات الجراحية مثل الاطباء في مشهد في غرفة الطوارئ ، فإنهم يلعبون دور الاطباء فقط كممثلين

64 - أردت أن أذكر أن المثل : يقول نص المعرفة خطر ، أي ان يمكن رؤية مثال على ذلك الشخص الذي أنهى الصدف الناتج فقط قد يقول إن الرياضيات ليست مهمة ، فقط تخيل لو أن الأطفال يستمعون إليه ويعتقدون أن الرياضيات ليست مهمة ويستمعون إلى نصيحته وعدم الذهاب إلى المدرسة لدراسة الرياضيات

65 - الأشخاص غير المتعلمين لديهم عقلية مختلفة وطريقة تفكير مختلفة، فهم يفسرون الأشياء ويتراجمونها بطريقة مختلفة، على سبيل المثال أ يعني ب، ج يعني د، لذلك قد تصل إلى نقطة لا يمكنك فيها التوافق معهم ولا يمكنك التعامل معهم كعملاء أو شركاء أو حتى موظفين يعملون لديك ، لذلك، سيكون التواصل معهم وفهمهم أمراً صعباً جداً بسبب اختلاف مستوى التعليم، وهذا ما يسمى بفجوة التعليم

66 - يعتقد الأشخاص غير المتعلمين أن الشخص المتعلّم غبي أو مجنون لأنّهم لا يستطيعون قبول فكرته ، فالأشخاص غير المتعلمين لديهم عقليّة مختلفة وطريقة تفكير مختلفة لذلك قد تصل إلى نقطة لا يمكنها التوافق مع العملاء والشركاء بسبب التعليم على سبيل المثال ، في إيطاليا خلال القرن 17 السابع عشر ، قال عالم فلك وفيزيائي ومهندس إيطالي يدعى غاليليو إن الأرض تدور يومياً وتدور حول الشمس ، ثم قُوبل بمعارضة من الكنيسة الكاثوليكية ، حيث أمضى بقية حياته تحت الإقامة الجبرية

67 - معظم الأشخاص غير المتعلمين سطحيون وليسوا عميقين ، على سبيل المثال ، إذا تحدث شخص متّعلم إلى شخص مهم بشكل جيد وقدم له مجازلة وأخبره أنه يعرف رئيسه عندما كان طالباً في جامعة ستانفورد ، والذي أخبره أيضاً أن لديه أسهماً في والت ديزني ، سيحاول الشخص غير المتعلّم تقليل هذا الشخص من خلال تقديم المديح ولكنّه لن يذكر أبداً معرفة المدير وجامعة ستانفورد ، كذلك الشخص غير المتعلّم الذي ينسى ذكر المدير في محادثة عند مدح شخص ما أيضاً سوف ينسى ذكر الاسهم لشركة والت ديزني الحكمة هنا هي أن الشخص المتعلّم سوف يستخدم مصطلحات مختلفة لإقناع الشخص المتعلّم ، أيضاً من خلال ذكر أنه غني جدًا ويمتلك أسهماً في والت ديزني ، لكن الشخص غير المتعلّم لا يستطيع رؤية هذه الأشياء ، لأنّه شخص سطحي ، لا يعرف جامعة ستانفورد ولا يعرف والت ديزني

وهذا تماماً مثل إدخال الذهب والفلوس في هدية سلة الفاكهة ، سوف يضع الشخص المتعلّم كلمات مهمة معينة في محادثته لن يفهمها الشخص غير المتعلّم

68 - يشبه الأمر إعطاء الشخص المهم سلة فاكهة وإدخال الذهب والمال داخل سلة الفاكهة بينما سيحاول الشخص غير المتعلّم تقليل الشخص المتعلّم من خلال إعطاء ذلك الشخص المهم سلة فاكهة فقط بدون ذهب وفلوس لأنّه لا يستطيع رؤية الذهب والفلوس في الهدية

69 - مثال آخر هو أنه إذا التقى شخص غير متعلم ببعض الأشخاص المهمين وأصبح صديقاً لهم من خلال منحهم المديح ، فسيحاول مقابلة هؤلاء الأشخاص ومنحهم المديح ، كان يعلم أن الشخص المتعلّم كان يمدحهم ولكن في الوقت نفسه ، كان يتحدث معهم

عن الموضوعات التي يحبون التحدث عنها ، ومعظم المتعلمين لديهم قواسم مشتركة أو ذكريات الماضي الجميل في الجامعة ، هذا شيء لن يدركه الأشخاص غير المتعلمين لأنهم سطحيون .

70 - الشيء نفسه عندما يتعلق الأمر بالعمل إذا قام الشخص المتعلم ببناء مستشفى لأنه طبيب ويعرف كيفية اختيار الأشخاص المناسبين للمستشفى ، قد يبني الشخص غير المتعلم مستشفى ، لكنه لن يعرف كيفية اختيار الأشخاص المناسبين له ولا يعرف كيفية إدارته وسيكون لديه إدارة سيئة .

71 - الشخص غير المتعلم يشبه الطفل ، ربما يكون أطول منك أو أكبر منك ، لكن هناك العديد من الأشياء التي لا يفهمها لا يعرف الفرق بين الجامعات الكبيرة الشهيرة والجامعات الصغيرة ، كما أنه لا يعرف أن دراسة الهندسة أصعب من دراسة الاقتصاد

إنه لا يفهم أشياء مثل ذلك أو مثل الشخص المتعلم ، لذلك لا تغضب منه عندما يرتكب أخطاء ، حتى لو حاولت أن تشرح له الأشياء ، في بعض الأحيان لن يفهمك لأن لديه عقلية مختلفة فقط ، لذا حاول أن تشرح له الأمور والأشياء بطريقة بسيطة جداً

72 - سيقول الشخص غير المتعلم إن التعليم ليس مهمًا لأنه لا يشعر به ، ولا يعرف أهمية التعليم ، سوف يقول إنه بالنسبة للأعمال التجارية لا تحتاج إلى التعليم الجامعي وهذا شيء خطأ ، سيقول إن السيد أليس لديه تعليم ولكن لديه أموال أكثر من السيد ب الذي متعلم وحصل على التعليم ، إنه فقط يحترم الناس الذين عندهم المال و النفوذ

73 - لسوء الحظ في الحياة ، يحتاج الكثير من الناس إلى شركاء أو بعض المساعدة الأخرى عند بدء عمل تجاري لأنهم يحتاجون إلى المال أو القروض ، أن هذا هو السبب في أن بعض الناس لديهم شركاء غير متعلمين لأنهم قد يحتاجون إلى المال. كما أن الأشخاص غير المتعلمين لديهم أحيانًا علاقات ويعرفون بعض الأشخاص المهمين أو يمكنهم مساعدتك في الحصول على المعلومات على سبيل المثال ، إذا كنت ترغب في مقابلة شخص مهم في عالم التجاري ، فقد يكون الشخص غير المتعلم مفيدة لك ، مثلاً هو قد رأى الشخص المهم

في مكان ما في ملعب للجولف أو كافيتريا، يمكنهم إعطائك بعض الأخبار مثل حادث سيارة في الطريق السريع حتى تتجنب القيادة في هذا الشارع، قد يعطيك بعض المعلومات المهمة الأخرى

بعض الأشخاص غير المتعلمين أذكياء في الشارع، ويعرفون كيف يتصرفون ويتصرفون ويلاحظون الكثير من الأشياء مثل الأطفال، أذكر في جمعية الشبان المسيحية YMCA في المخيم الصيفي، فقد كنت مستشاراً ومسؤلاً للأطفال الصغار، في أحدى المرات لاحظ أحد الأطفال أنني كنت أرتدي جورباً أزرق على إحدى القدمين وجورباً أخضر على القدم الأخرى، و ذلك لأن الأطفال يلاحظون أشياء كثيرة

74 - ان الشخص الغير المتعلم يملك القدرة على تذكر الأشياء، حيث يمكنه أن يتذكر أنه في الأسبوع الماضي كان النادل في المطعم يرتدي أحذية مختلفة بألوان مختلفة، سيلاحظ كيف يجلس الشخص، وكيف يمشي ذلك الشخص، وكيف يتكلم، وما يرتديه الشخص، إذا كان لديه مكتب صغير أو كبير، أو محفظة فلوس كبيرة أو محفظة فلوس صغيرة، او اذا كانت هناك الكثير من الفلوس في المحفظة، لأنه معجب بأشياء معينة مثل الفلوس التي تلفت انتباهه أيضاً، إذا كان لديك أشخاص غير متعلمين في شركتك أو الشركة المصنعة أو مزرعة كبيرة يعمل فيها العديد من المزارعين الكثير من العمال والسائلين وأردت مقابلة موظفيك غير المتعلمين، فعليك أن تعرف ما يحبونه.

يحتاج رجل الأعمال الناجح إلى أن يحظى بشعبية لدى موظفيه وأن يعرف ما يحبون وما يتحدثون عنه، و إلى التحدث إلى موظفيه وأن يكون طيباً معهم، ان بعض الأشياء التي يحبونها و الكلام عنها هو الكلام عن الناس إنهم يعرفون أن السيد جون لديه زوجة جميلة، أو أن السيد جون طلق زوجته، أو أن السيد جون حصل على ترقية أو اشتري سيارة جديدة أو اشتري منزل جديد إنهم يحبون الكلام عن الناس.

كما أن الغير متعلمين يحبون الكلام عن الدين مع أن معظمهم لا يعرفون الكثير عن الدين، أو يتكلمون عن السياسة وهم لا يعرفون الكثير عن العلوم السياسية أو العلاقات الدولية، بعضهم يحب الكلام عن الرياضة ويحب الكلام عن رياضات معينة، كذلك يحبون ان يتفلسفون في الكلام عندما يتكلمون وبالطبع يحبون الفلوس و يحبون الكلام عن الفلوس لأنه بالنسبة لهم الفلوس هي كل شيء

16 - الفصل السادس عشر

الكرم

1 - يحب الأشخاص والشركات دائمًا التعامل مع شخص كريم ، إنهم لا يحبون التعامل مع شخص بخيل وصعب

لأن المثل يقول : لا يُخدم بخيل ، او لا أحد يحب أن يخدم شخصًا بخيلاً.

عندما يتعامل المدير مع الناس ويكون سخياً في الدفع ، فسيكون محبوبًا من قبل الناس والعملاء وموظفيه. ولكن إذا كان المدير قاسيًا وبخيلاً ، فسيؤدي ذلك إلى كارثة اanni أنا لا أتحدث عن الرشوة ، ولكنني أتحدث عن الكرم لأنني أدركت أن الكثير من الناس ليسوا كرماء ، لأن المدراء البخلاء ، هم الذين يضيّعون الكثير من الفرص.

اليوم ، هناك الكثير من الناس في العالم الذين يخسرون الملايين كل يوم ، لأنهم ليسوا كرماء. في البداية عندما تبدأ عملك التجاري ، يجب أن توفر المال وأن تكون بخيلاً لتوفير المال ، ولكن عندما يبدأ العمل التجاري في الارتفاع والنمو ، يجب أن تكون سخياً في كل شيء .

2 - عندما كنت أذهب إلى مطعم في كاليفورنيا أو في أي مطعم في العالم ، لقد كنت أعطي دائمًا بقشيش و أكراميات للنادلين ، كما كنت أدفع البقشيش والإكراميات للأشخاص في الفنادق ، في الوقت نفسه ، كنت أحصل على خدمات جيدة مقابل ذلك ، لأن الناس يحبون أولئك الزبائن الذين هم كرماء معهم ، ولا يحبون الزبائن البخلاء ، إن الناس في المطعم والفنادق ، يحبون خدمة الشخص الكريم ، ولا يحبون خدمة الشخص البخيل ، انه يجب عليك دائمًا تقدير الناس وخدماتهم ، او على الأقل بالكلمات الطيبة ، لأن هناك بعض الناس ، الذين لا يحبون حتى أن يقولوا كلمة طيبة أو يشكروا شخصًا يخدمهم.

3 - عندما كنت أعيش في السكن الجامعي في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، كنا أربعة طلاب يشاركون في نفس الشقة التي تحتوي على غرفتين ، حيث كان هناك طلاب من كاليفورنيا ، وطالب واحد من أمريكا الجنوبية ، ثم قررنا أن ينظف أحدهنا المرحاض مرة واحدة في الأسبوع ، وقد اتفقنا على ذلك ، لذلك نظفت المرحاض وكذلك فعل الطالبان الآخرين من كاليفورنيا

ولكن نشأت المشكلة عندما جاء الدور على الطالب الذي هو من أمريكا الجنوبية لتنظيف الشقة ، لقد كان الطالب من أمريكا الجنوبية شخص لطيف و طيب ، ودائماً كنت أتحدث معه باللغة الإسبانية لكي أتعلم منه اللغة الإسبانية

لقد كانت المشكلة أنه رفض تنظيف المرحاض مرة واحدة في الأسبوع ، وقال لنا انه قبل ان يأتي الى الجامعة إنه طوال حياته كان يستمع إلى تعليمات و أوامر من إخوانه وأخواته الأكبر سنًا منه الذين كانوا يتامرون عليه ويتتمرون عليه طوال حياته ، وقد اعتقد أنه عندما يذهب إلى الجامعة ، سوف يكون حراً وسوف يعيش حياة محترمة ولن يتامر عليه أحد ، و لن يقول له أحد بما يجب عليه فعله لقد أراد أن يكون مثل الشاب الحر ثم قرر عدم تنظيف الحمام ، لقد كان الطالب الآخران من كاليفورنيا منز عجبن جداً و غاضبين ، ولا يريدان أن يعيشوا مع ذلك الشاب من أمريكا الجنوبية في نفس الشقة معهما لأنه لم يحترم الاتفاقية التي عملناها معه لتنظيف المرحاض

ثم جائتني فكرة جيدة لحل المشكلة، حيث كنت خائف من الحصول على شريك جديد وبديل عنه في الشقة لأنني اعتقدت أنه قد يكون البديل الجديد شريكاً سيئاً في الشقة ، كانت فكرتي هي الحصول على خادمة لتنظيف الشقة والمرحاض مرة واحدة في الأسبوع ودفع 20 دولاراً لها ، وبهذه الطريقة تم حل المشكلة ، وصاروا الجميع سعداء.

4 - في بعض الشركات ، بعد تقاعده أحد الموظفين بعد خدمة سنوات عديدة في تلك الشركة ، تقيم الإدارة حفلة وداع لذلك الموظف لسوء الحظ، هذا ليس هو الحال بالنسبة لجميع الشركات ، حيث أن بعض الشركات لا تعطيهم رسالة شكر، وهذا السلوك يجعل الموظف الذي خدم الشركة لسنوات عديدة يشعر بالحزن العميق ، لذلك، عندما قلت الكرم ، لم أقصد رشوة الناس ، ولكنني قصدت أن تقدر ما يفعله الناس من أجلك او من أجل الشركة

في بعض الأحيان عرفت أن الأشخاص الذين يخدمونك ويعرضون عليك المساعدة، حتى الأصدقاء الذين يساعدونك في شيء ما، ينتظرون منك فقط كلمة امتنان وتقدير، و شكر بسيط، لكن الكثير من الناس لا يخبرونهم بذلك ولا يشكرونهم ويقللون من احترامهم

5 - كان هناك مطعم يقدم طعاماً جيداً ، و كان هناك زبون يعيش في منطقة بعيدة عن المطعم ، سأل السائق رئيسه، لماذا نضيع الوقت والوقود للسيارة لتوصيل الطعام الى شخص يعيش في منطقة بعيدة ، ان هذا لا يغطي تكلفة الوقود للسيارة ، فقال له المدير الذي كان يتمتع بخبرة كبيرة في مجال الأعمال التجارية ، إن كل شيء سيكون على ما يرام ، في غضون بضعة أشهر ، واخيراً بعد عدة اشهر قام الزبون بعمل حفلة كبيرة في منزله وطلب الكثير من الطعام من نفس المطعم ، بعد ذلك كسب صاحب المطعم الكبير فلوساً كثيرة ، ثم سأله المدير السائق، هل تفهم الان ما كنت اقصده ، بأننا سوف نغطي تكاليف التوصيل اليومية ، لقد حدث هذا كله لأن مالك المطعم كان مرناً وكريراً مع الزبون وطبعاً عنده خبرة في مجال المطاعم .

من الجيد دائماً أن تكون كريماً مع عملائك، من خلال منحهم خصومات إذا استطعت ، على سبيل المثال، إذا اشتروا ثلاثة قمصان منك ، فأنت تعطيهم القميص الرابع مجاناً ، و إذا اشتروا سيارة منك ، فأنت تملأ وقوده السيارة مجاناً ، و إذا كان لديك مطعم واشترى الزبون طعاماً إضافياً منك ، فتعطيه المزيد من الحلويات أو الكعك مجاناً ، في الوقت نفسه تصبح كريماً أيضاً بالكلمات وتقول له نحن نقدر قيامك بأعمال تجارية معنا، او الشراء منا، شكرأ لك ، و إذا كانت لديك شركة إنشاءات كبيرة وتقوم ببناء فندق على سبيل المثال ، وهناك شركات مقاولات فرعية لبناء الأبواب للفندق أو بناء حمامات سباحة للفندق ، فحاول عدم الضغط عليهم ، و السماح لهم بالربح وكسب الاموال ، لا تكن بخيلاً معهم ولا تعصرهم ، و لا تتأخر في دفع أموالهم

لأنه بنفس الطريقة التي تحب بها استلام أموالك بسرعة في الوقت المحدد، كذلك هم ، فهم يحبون استلام أموالهم في الوقت المحدد، لأنهم يحتاجون إلى المال بنفس الطريقة التي تحتاجها

6 - في إحدى الدول الآسيوية ، كان هناك رجل غني يذهب إلى النادي الليلي كل ليلة ليشرب مع الكثير من الفتيات وفي احدى المرات كتب شيئاً لإحدى الفتيات في الملهى الليلي و كان الشيك بمبلغ صغير من المال حوالي 1000 الف دولار ولكن لأنه كان في حالة سكر ارتكب خطأ في كتابة الشيك حيث لا تتطابق أرقام المبلغ مع الكلمات ولهذا كانت هناك

أخطاء في كتابة الشيك لذلك في اليوم التالي أخذت الفتاة الشيك إلى البنك ولكن الشيك ارتد ورفض البنك صرف الشيك لها

لذلك في تلك الليلة ذهبت تلك الفتاة إلى نفس الرجل الغني في الملهمي الليلي ورمت الشيك أمام الجميع في الملهمي الليلي ، وأهانته وقالت له إن البنك قد رفض صرف الشيك لأنه لم يكن لديه مال في حسابه المصرفي

ثم صار هذا الرجل الغني غاضباً واتصل بالرئيس التنفيذي للبنك على الفور وأيقظه في الساعة 12 الثانية عشر من منتصف الليل ، وأخبر الرئيس التنفيذي للبنك بأنه سوف يغلق حسابه المصرفي وسوف يحول كل أمواله وملابينه إلى بنك آخر ، ثم اتصل الرئيس التنفيذي للبنك على الفور بمدير فرع البنك وأخبره بفتح البنك في الساعة 12 منتصف الليل وإحضار مبلغ 2500 دولار تقريباً من خزينة البنك وإعطاء المال كهدية للفتاة ، وقد كان مدير الفرع يعرف عميله الغني جيداً وكان يعرف أيضاً هوائيات العملاء الآخرين والنادي الليلي التي يذهبون إليها.

ثم اتصل مدير الفرع بالمصرف المركزي والشرطة وأيقظ بعض موظفي البنك فقط لفتح البنك في ذلك الوقت ، ثم ذهب إلى البنك وأخذ المال من خزينة البنك ثم ذهب إلى الملهمي الليلي وأعطى الفتاة ما يقرب من 2500 دولار كهدية من البنك وكان هذا المبلغ أكثر بكثير مما كانت تتوقعه الفتاة

الحكمة هنا هي أن كرم البنك جعل الفتاة سعيدة كما جعل العميل سعيداً وبالطبع كان مدير الفرع سعيداً أيضاً لأنه لم يفقد عميله الغني.

7 - يعد منح مكافآت لموظفيك بناءً على أدائهم عادة جيدة كلما حققت أرباحاً جيدة في ذلك العام ، من الجيد أن تمنح موظفيك مكافآت صغيرة لإسعادهم ، في الوقت نفسه ، من الجيد أن تشكر موظفيك وتخبرهم أنك تقدر عملهم الجماعي أيضاً، يوصى بإجراء حفلات لموظفيك مرة واحدة في السنة وأيضاً إرسال بعض من أفضل موظفيك لقضاء عطلة مع عائلاتهم على نفقة الشركة .

8 - في بعض الأحيان ، عندما يكون لدى صاحب العمل مدير جيد يعمل بجد ، ولديه العديد من العلاقات ، ويجني المال للشركة وتحقق الشركة أرباح ، ثم يطلب المدير زيادة في الراتب بنسبة 5% خمسة في المائة فقط ، وعندما يرفض رئيسه أن يعطيه تلك الزيادة ويكون بخيلاً ، سوف يذهب هذا الموظف أو المدير إلى شركة أخرى وبعد ذلك ، ستفقد هذه الشركة مديراًها ، يحدث ذلك كثيراً ، تخسر العديد من الشركات الكثير من المال عندما يغادر مديروها الجيدون للحصول على زيادة في الراتب ، ثم يستبدلون هؤلاء الأشخاص بمديرين جدد لا يطالبون بزيادة في الراتب ولكنهم ليسوا جيدين في الإدارة

قد يتم تدمير الهيكل الكامل للشركة إذا تم استبدال الرئيس التنفيذي أو المدير ، حيث كان لديه علاقات وخبرة عمل قوية مع العديد من الجهات

9 - أعرف مالكاً لشركة إنشاءات تكسب الملايين كل عام لأن الشركة لديها رئيس تنفيذي جيد يدير الشركة جيداً ويعرف الأشخاص والسوق جيداً ، وكذلك لديه جهات اتصال وعلاقات وليه أيضاً الكثير من الخبرة في عمله ، ولكن في أحد الأيام ، طلب الرئيس التنفيذي الذي راتباً أعلى ومتانات أكثر وكان ذلك الرئيس التنفيذي الذي هو الذي يدير الشركة فعلياً وهو من يحقق أرباحاً للشركة ، ولكن رفض المالك أن يعطيه ما يريد ثم جاء بشخص آخر ليكون رئيساً تنفيذياً جديداً لإدارة الشركة ، ولكن الرئيس التنفيذي الجديد ليس ذكياً بما فيه الكفاية ولا يعرف السوق وليس لديه العلاقات وليس لديه معرفة بالناس والخبرة في السوق مثل التي يتمتع بها الرئيس التنفيذي القديم ، ثم بعد بضع سنوات أفلست تلك الشركة الكبيرة

10 - إذا كانوا هناك شخصين على سبيل المثال ، سيكون الشخص (أ) مالكاً بخيلاً لأرض كبيرة يوجد تحتها البترول الذي سيحاول الشخص البخيل (أ) أن يتجادل في السعر لاستئجار منصة الحفر ، وتكلفة الحفر يومياً ، وسوف يستغرق ذلك وقتاً طويلاً للمجادلة والتفاوض على السعر ، قد يستغرق الأمر عدة أشهر أو حتى سنة ، في حين أن الشخص (ب) شخص كريم لديه أيضاً أرض كبيرة و يوجد تحتها البترول ، فقد يستأجر الشخص الكريم (ب) منصة حفر على الفور ولن يجادل في السعر من خلال القيام بذلك ، سوف يوفر الشخص الكريم (ب) الكثير من الوقت والمال ، إن ذلك الشخص الكريم (ب) ، من خلال القيام بذلك سوف يكسب المزيد من المال ، وبعد عام واحد

سيحاول الشخص البخيل (أ) الاتصال بمنصة الحفر ، وسيخبرونه أن الأوائل قد فات ، لأنهم قاموا بتأجير منصة الحفر للشخص الكريم "ب" بسعر أعلى ، تحدث هذه الأنواع من القصص دائمًا في السوق ، حيث يرتفع الطلب على النفط وأسعاره دائمًا.

11 - إذا كان هناك شخصان يحاولان بناء مركز تجاري الشخص الكريم (أ) والشخص البخيل (ب) ، سيعقد الشخص الكريم (أ) اتفاقاً سريعاً مع مهندساً معماريًا ومع شركة إنشاءات ومقاولات بسرعة ، وسوف يؤجر المحلات التجارية في المركز التجاري بسرعة ، وسوف يبدأ في كسب الأموال ، بينما الشخص البخيل (ب) الذي يحاول أيضًا بناء مركز تجاري ، سيببدأ في الجدال مع المهندس المعماري ومع شركة البناء والمقاولات حول الأسعار والتفاوض معهم حول تكاليف البناء ، وقد يستغرق الأمر 5 خمس سنوات ، أو حتى 7 سبع سنوات ، سوف يفقد الفرصة في الارباح وكسب الملايين ، لأنه كان بخيلاً ، واضاع وقته لأنه يحب الجدال كثيراً

12 - لقد كان لي صديق بخيل وهو لا يتحدث كثيراً ولا يشرح كثيراً و كان دائمًا يخبرني أنه مشغول ، وكل عدة سنوات يغير عمله التجاري ، لسوء الحظ يخسر دائمًا المال في عمله ، وينتقل إلى عمل تجاري آخر ويفقد المال هناك أيضًا ، وبعد 30 ثلاثين عاماً من خبرته في مجال التجارة والأعمال التجارية ، سأله عن رأيه في الأعمال التجارية والتجارة كل ، أو ما تعلمه في تلك السنوات 30 الثلاثين ولماذا يخسر المال دائمًا أجاب بالقول إنه كان يعطي موظفيه رواتب منخفضة جداً لتقليل التكاليف وتوفير الفلسos لأنه كان يختار و يستعين بالموظفين الغير محترفين ، لقد وظفهم فقط لأنه لم يرغب في

منحهم رواتب عالية ، قال إن هذا كان خطأه الأكبر ، ان عدم الاستعانة بالموظفين المحترفين الذين يريدون رواتب عالية ، حتى عندما كان لديه متجر لبيع الملابس ، فإن البائعين لا يتحدثون كثيراً ، وليس لديهم المهارة أو الموهبة للتحدث مع العملاء للمتجر ، لقد استأجرهم فقط لأنه لم يرغب في إنفاق الكثير من المال على رواتبهم ، كان بخيلاً وللهذا السبب وصل الأمر إلى هذا الحد في الخسارة

13 - في بعض الأحيان ، إذا كان لدى الشخص طفولة سيئة وعاني كثيراً خلال طفولته ، على سبيل المثال توفي والده ، أو ولد في حي سيء أو منطقة سيئة ، و اعتاد على تنظيف السيارات بأقل من 1 دولار واحد ، فهو عندما يكبر ويبدأ في كسب المال ، حتى لو أصبح ثرياً في يوم من الأيام ، سيظل شخصاً بخيلاً ، وسيتسائل الناس ، كيف يكون هذا الشخص غنياً جداً وبخيلاً جداً ، إن الناس لا تعرف ماضيه والطفولة السيئة لهذا الرجل ، في الوقت نفسه ، سترى نفس الشخص البخيل ، قد ترى أن لديه ابنًا مدللاً نشأ مع المال ، وقد يلاحظ الناس أن الابن أكثر سخاءً من الأب ، لأن الابن لم يعاني كثيراً في طفولته ، وهو على عكس والده.

14 - هذه هي الأشياء التي يجب عليك القيام بها عند بدء عمل تجاري ، ادفع لموظفيك وامنحهم مكافآت

في إحدى الدول الآسيوية ، كان هناك فندق 5 نجوم مع حارس إنقاذ في حمام السباحة يعمل من الصباح حتى الساعة 7 مساءً ، وكانوا العديد من الناس أعضاء ويستخدمون حمام السباحة ومرافق الفندق ، ولكن كانت المشكلة هي أن الإدارة بخيلة حيث رفضت دفع راتب لموظف آخر للعمل بعد الساعة السابعة 7 مساءً ، و حيث كانوا هناك العديد من أعضاء النادي الذين ينهون العمل في وقت متأخر وبحلول الوقت الذي يصلون فيه إلى النادي الصحي سيكون قد فات الأوان ، ولن يُسمح لهم بالسباحة بعد الساعة 7 مساءً

لقد جعلت هذه المشكلة العديد من الأعضاء يلغون عضويتهم وذهبوا إلى فندق آخر من فئة 5 نجوم مما تسبب في خسارة الفندق الكبير من المال ، حدث هذا لأن الفندق الأول فندق 5 نجوم لم تكن لديه إدارة سخية وكريمة واستراتيجية كانت على استعداد لدفع راتب لتوظيف حارس إنقاذ آخر

15 - عندما يكون هناك مزاد للسيارات أو أي شيء ، بعد بضع سنوات يمكن للشخص بيعه بسعر أعلى وكسب المال لأن الشخص كان كريماً في البداية عند شرائه ، في الوقت نفسه خلال الوقت الذي اشتراه فيه ، كان شخص آخر يسميه مجنوناً لشرائه تلك السيارة الغالية الثمن.

16 - لقد لاحظت العديد من الأشخاص الكرام الذين دفعوا الكثير من المال مقابل الأرض أو

العقارات، لقد كسبوا الكثير من المال و بعد بضع سنوات بينما رفض بعض الأشخاص الذين لديهم المال شرائه بالقول إنه مكلف جداً قد فقدوا الفرصة

17 - درس أحد أصدقائي المتعلمين جيداً في جامعة مينيسوتا ، وهو يحب دائمًا القراءة عن كسب المال ، كذلك يقرأ الصحف عن الامور المالية ، وهو مهتم بالأعمال التجارية و يتحدث دائمًا عن الأعمال التجارية ، و الامور المالية، والشركات الكبرى والأسهم ، وهو يقوم بالتحليل كذلك هو موظف مجتهد ، و فتح متجرًا كبيرًا للأحذية ثم متجرًا كبيرًا للملابس لكن مشكلاته هي أنه بخيل ولا يحب إنفاق المال على رواتب الموظفين ذوي الخبرة ولهذا فهو يخسر دائمًا

18 - في مجال البترول والغاز ، يحتاجون إلى منصات حفر للتقييد عن النفط في بعض الأحيان يتفاوضون لمدة عام مقابل سعر حفر 60 ستون ألف دولار أو 80 ثمانون ألف دولار يومياً ، ثم تقدمت لهم شركة نفط أخرى لدفع أموالاً أكثر من 100 مائة ألف دولار يومياً ، ثم أخيراً وافقت الشركة الأخرى على دفع 80 ثمانون ألف دولار بعد عام واحد ولكن بعد فوات الأوان.

19 - عندما تحاول بعض الشركات بناء مبني وتستمر في التفاوض على سعر البناء لفترة طويلة ، فإن تلك الشركة تخسر الوقت ، حتى إن بعض شركات البناء والمقاولات لا تحب التعامل مع الأشخاص البخلاء.

20 - في البداية عندما تبدأ عملك التجاري ، يجب أن تكون بخيلاً وتتوفر المال ، ولكن في وقت لاحق بعد أن يبدأ عملك في النمو، يجب أن تكون أكثر سخاءً مع موظفيك وعملائك ويجب أن تدفع مكافآت لموظفيك وتبدأ في توظيف موظفين جيدين يتمتعون بالمهارات والشخصيات الخلقة والجيدة حتى لو طلبوا رواتب أعلى.

21 - في كثير من الأحيان عندما يكون هناك مزاد للسيارات أو الساعات أو أي شيء ، بعض الأشخاص الكرماء الذين لا يترددون في الشراء على الرغم من السعر، في وقت لاحق يبدأون في كسب المال ولكن الأشخاص البخلاء الذين يترددون في الشراء في المزاد

لا يكسبون المال أبداً ، كما لاحظت أن العديد من الأشخاص الكرماء الذين دفعوا الكثير من المال مقابل قطعة أرض أو عقار ، كسبوا الكثير من المال بعد بضع سنوات ، في حين أن بعض الأشخاص البخلاء الذين ترددوا في شراء نفس قطعة الأرض أو العقار لأنهم اعتقدوا أنها باهظة الثمن ، لقد فقدوا هذه الفرصة لأنهم ليسوا كرماء.

أحد أفضل أصدقائي المتعلمين جيداً والذي تخرج من جامعة مينيسوتا ، يحب دائماً قراءة الكتب حول كسب المال ويقرأ أيضاً الصحف حول الأمور المالية ، وهو مهتم دائماً بالأعمال التجارية والحديث عن التجارة ويقرأ دائماً عن الشركات الكبرى والأسهم والسنادات ويقوم بالتحليل للشركات، إنه موظف مجتهد، ولكن لديه مشكلة كبيرة فهو بخيل ولا يحب إنفاق المال، ولا يحب دفع رواتب عالية لموظفيه، فهو دائماً يختار الموظفين غير المؤهلين لأنهم لا يريد اختيار الموظفين ذوي الرواتب العالية ، في أحدى المرات فتح سوبر ماركت وخسر المال، وفتح متجر أحذية وخسر المال، وفتح متجر كبيراً لبيع الملابس وخسر المال. فتح العديد من الشركات ثم خسر فلوسه وبعد 30 ثالثون عاماً من الخبرة سأله عمما تعلمته، قال: "الكرم هو مفتاح النجاح" ولكن للأسف، لم يكن على دراية بذلك عندما بدأ عمله التجاري والآن فات الأوان وأنه كان بخيلاً ، اعتاد دائماً على توظيف الموظفين الخطأ: **الموظفوون الرخيصون والأغبياء**

22 - هناك شركة بترول تريد التنقيب عن النفط لذلك يريدون استئجار منصة حفر بمعدل يومي لبضعة أشهر حتى يتمكنوا من التنقيب عن البترول ثم إنتاج البترول ، لذلك بدأوا في التفاوض لمدة عام على سعر استئجار منصة الحفر، استغرق الأمر منهم عاماً للقيام بذلك ، فقد أرادوا فقط المساومة مع مالك منصة الحفر للحصول على خصم ولكن بعد عام من التفاوض، قرروا إستئجار منصة الحفر، ولكن بعد فوات الأوان لأن منصة الحفر قد وجدت شركة أخرى لاستخدام منصة الحفر الخاصة بهم وبسعر أعلى ، لذلك فقدت هذه الشركة فرصة بيع البترول لعدم كرمها ولأنها بخيلة ولديها اصرار على الحصول على سعر اقل ان اسعار ايجار منصة الحفر لا شيء مقارنة بما سيحدث بمجرد أن تبدأ شركة البترول في إنتاج البترول وبيعه لأن سعر البترول سيغطي جميع تكاليف استئجار منصة الحفر

23 - الشيء نفسه عندما تحاول بعض الشركات بناء مبنى أو مركز تجاري كبير، فإنها تبدأ في التفاوض على سعر البناء والمقاولات مع شركة المقاولات لفترة طويلة وتضيع الوقت والفرصة.

وبهذه الطريقة يخسرون الكثير من المال وفرصة تأجير المحلات التجارية في المركز التجاري أو من تأجير المساحة في المبنى ان بعض شركات البناء لا تحب التعامل مع الأشخاص البخلاء.

24 - ان معظم الأشخاص الكرماء هم كرماء لأنهم تعلموا الكرم من والديهم الاب والام.

17 - الفصل السابع عشر

المرونة

1 - ان المرونة مهمة جدًا في عملك اليومي ، يجب أن تكون مرنًا مع الناس ويجب أن تكون مرنًا مع الفلوس عند الحاجة إليها وان تكون شخص متساهلاً وليس شخصاً صعباً

سوف تلاحظ في الحياة أن هناك أشخاصاً معينين يتمتعون بالمرونة وسهولة الحركة عندما تسألهما ، فهم دائمًا يقولون نعم أو حسناً وسوف يذهبون معك إذا طلبت منهم الذهاب معك لتناول العشاء وسوف يقولون نعم سذهب معك وإذا طلبت منهم الذهاب معك لحضور فيلم سينمائي سوف يذهبون معك لأنهم أشخاص فيهم مرونة ، كذلك إذا طلبت منهم الذهاب المنشي في نزهة سيراً على الأقدام سيدهبون معك ، ان هؤلاء أشخاص لديهم مرونة و في الوقت نفسه في الحياة سوف تلاحظ أن هناك أشخاصاً ليست لديهم المرونة وفيهم عناد وهم أشخاص عنيدين ، وسوف يقولون دائمًا لا ، فإذا طلبت منهم الذهاب معك لتناول العشاء أو مشاهدة فيلم سينمائي فسوف يرفضون ويقولون لا لنذهب ، وإذا طلبت منهم الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية معك ، فسوف يرفضون ويقولون دائمًا لا لنذهب ، حتى لو طلبت منهم الذهاب في نزهة على الأقدام سوف يقولون لا وذلك لأن هذه هي طبيعتهم وشخصيتهم ، و نفس الشيء عندما يتعلق الأمر بالعمل التجاري ، بعض الناس مرنون وبعض الناس ليسوا كذلك ، ان الأشخاص العظام في التاريخ هم الأشخاص الذين لديهم مرونة

2 - في بعض الأحيان ، يتبعن عليك بيع سيارتاك أو عقارك بسرعة لشراء الأسهم أو كلما أتيحت لك فرصة جيدة لشراء شيء ما بسرعة ، لذلك عليك أن تكون مرنًا لبيع سيارتاك أو عقارك بسرعة ، أو عندما تضطر إلى الدفع للبنك بسرعة لتجنب سوء السمعة في البنك وتخسر ائتمانك لدى البنك .

3 - أتذكر أنني عندما كنت طالباً في الجامعة ، كنت أرغب في شراء سيارة رياضية فارهة ، و كنت اذهب إلى معارض السيارات وainما اذهب ، أراد جميع أصحاب معارض السيارات ان ادفع لهم دفعة مقدمة كبيرة حيث لم يكونوا مرنين معن لأنهم لا يملكون المرونة أخيراً، وجدت معرض سيارات كبير كان مرنًا معن في الدفعة الأولى و قال لي: "يمكنك

أن تدفع لي الدفعة الأولى في غضون 2 شهرين" ، ثم تحمس واحتيرت السيارة من عنده، ثم سأله ، "كيف يمكنك فعل ذلك ؟ أنت لديكم مرونة و مختلفين عن باقي تجار معارض السيارات الأخرى " أجاب: " لأننا أكبر معرض سيارات في مدينة لوس أنجلوس ، و نعرف كيفية التعامل مع عملائنا ، وفي الوقت نفسه نحن نأمر البنك ما يجب القيام به " الحكمة هنا هي أنني اشتريت السيارة من معرض السيارات هذا لأنه كان مرئاً معي وعنه مرونة في الدفعة الأولى او العربون

4 - في منطقة الشرق الأوسط ، كان هناك رجل لديه صقراو شاهين جيد للصيد والقنص ، وكان ذلك الرجل يقيم في فندق 5 نجوم ، أراد البائع أن يبيع صقره مقابل 70 سبعون ألف دولار ، ولكن بعض الناس عرضوا عليه 50 خمسون ألف دولار ، وآخرون عرضوا عليه 60 ستون ألف دولار، لم يكن البائع مرئاً ، ثم أصر على بيع صقره الجيد والغالى مقابل 70 سبعون ألف ، انه ليست لديه المرونة ، ولكنه في أحد الأيام ، عندما استيقظ في الصباح ، لاحظ أن صقره قد مات ، ثم صارت لديه الآن مشكلة كبيرة ، لم يكن لديه ما يكفي من المال لدفع فلوس السكن في الفندق 5 الخمس نجوم ، وآخرأً اتخد الفندق إجراءات قانونية ضده في المحكمة.

5 - في بعض الأحيان ، يشتري العميل منتجًا أو بضاعة من المحل التجارى ويلاحظ بأن هناك شيء لا يعجبه في المنتج أو البضاعة ثم يعود إلى ذلك المحل التجارى ، ولكن صاحب المحل التجارى غير مرن ويرفض تغيير المنتج أو البضاعة للمشتري ، ان الشخص الآخر المشتري سوف يتكلم وينشر الأخبار السيئة عن ذلك المحل التجارى ، وبالتالي السمعة السيئة والأخبار السيئة عن المحل قد تؤثر تأثيراً كبيراً وتدمر سمعة المحل التجارى ذلك لأن صاحب المحل التجارى لا يملك المرونة

6 - بعض الناس ليسوا مرنين وعنيدين جداً، من المحتمل جداً انهم ليسوا ناجحين في الأعمال التجارية ، إنهم يحبون فقط أن يقولوا لا ، وهم أشخاص يصعب التعامل معهم ، لذلك عندما تطلب منهم الذهاب معك إلى فيلم أو عشاء أو للعب التنس معك أو الذهاب في نزهة على الأقدام ، فإنهم يرفضون ويقولون لا

ونفس الشيء إذا حدث أنك معهم في مطعم ، فسوف يتجادلون مع النادل حول تكلفة العشاء ، أيضاً إذا كنت معهم في سوبر ماركت ، فسوف يجادلون في سبب زيادة المنتج بنسبة 10 % عشرة في المائة عن العام الماضي قد يرفضون الدفع

7 - خلال السنوات السيئة للاقتصاد ، أخبرت أصدقائي ببيع أسهمهم عندما تنخفض أسهمهم ، أخبرهم أن يقللوا من خسائرهم وأقول إن خسارة 5% خسارة في المائة الآن أفضل من خسارة 15% خمسة عشر أو 20 % عشرون في وقت لاحق ومع ذلك ، فهم طماعون وغير مرئيين ولا يسمعون الكلام أو النصيحة، بعد فترة قصيرة من الزمن ، يخسرون الكثير من المال ويفلس بعضهم لأنهم غير مرئيين

8 - في الحديث عن المرونة ، هناك ملايين الأشخاص حول العالم يخسرون أموالهم كل يوم ، لأنهم يفقدون فرصهم ، على سبيل المثال ، إذا اشتري شخص ما الذهب والأسهم في سوق الأسهم وارتفع سعر الذهب والأسهم في غضون بضعة أشهر، فمن الأفضل له بيعها فقط لكسب المال الجيد.

لقد نصحت العديد من أصدقائي ببيع ذهبهم وأسهمهم في نفس الوقت ، لكنهم ليسوا مرئيين ، ثم عندما نزلت و انخفضت اسعار الأسهم والذهب ، خسروا الكثير من المال ، ثم تندموا وأسفوا لأنهم لم يستمعوا إلى كلامي ونصائحني ولم يستمعوا لي لأنهم غير مرئيين و طماعين

9 - في احدى المرات أردت استئجار منزل ، أراد جميع مالكي المنازل دفعه أولى كبيرة ، أخيراً وجدت صاحب المنزل الذي يملك المرونة وقال لي أنه لا توجد مشكلة في الدفع ، ويمكنني دفع الدفعه الأولى بعد شهر واحد ثم استأجرت المنزل منه لأنه كان يملك المرونة

10 - في كثير من الأحيان ، أرى أسعار الأسهم تنخفض ، أو أسعار العقارات تنخفض لأن الأزمة قادمة، ثم أخبرت أصدقائي أن يبيعوا ، لأن خسارة القليل من المال أفضل من خسارة الكثير من المال ، لكنهم رفضوا لأنهم ليست لديهم المرونة ، وبعد عام لسبب ما لأنهم لا يملكون ما يكفي من المال ، ينتهي بهم الأمر إلى بيع ممتلكاتهم وأسهمهم مقابل القليل من

المال ، ثم يندمون على عدم الاستماع إلى نصائحه وكلامي

11 - لقد فقد الكثير من الناس مئات الملايين خلال الأزمة المالية عام 2008 لأنهم لا يملكون المرونة

12 - في كثير من الأحيان ترتفع اسعار الذهب وترتفع الاسهم وأخبر أصدقائي ببيع أسهمهم ، وبعضهم طماعون ويريدون المزيد من الفلوس ، ثم يفقدون فرصتهم ، لقد اخبرتهم أن بيعوا اسهمهم ويخروجوا من السوق بسرعة ، لكنهم لا يستمعون الى النصائح ، وأن ليست عندهم المرونة

13 - كان هناك رجل أعمال أمريكي من اصل سويدي و كان المؤسس المشارك لسلسلة متاجر نورديستروم بشكل رئيسي للأحذية هاجر إلى الولايات المتحدة في سن 16 السادسة عشرة ، لقد وصل إلى أمريكا و معه 5 خمسة دولارات فقط ، ثم شق طريقه في جميع أنحاء القارة الأمريكية حيث اشتغل في عدة وظائف في السكك الحديدية والمناجم ومخيمات الأخشاب وأحواض بناء السفن ، و وصل في النهاية إلى سياتل بواشنطن في عام 1896 ، أثناء عمله في منجم للذهب ، قرأ خبر في الجريدة عن اكتشاف الذهب في كلوندایك وتوجه إلى الأسكا لكسب ثروته.

لقد كان مرناً في بيع الذهب الذي يملكه فوراً فقط وذلك للانتقال إلى المرحلة التالية من عمله ، وأنه كان يملك المرونة ، لم يصر على بيع الذهب الذي يملكه بسعر مرتفع ، وآخرأ فتح متجر أحذية مع شريكه واصبح متجرأ مشهوراً

14 - يعتقد التجار ورجال الاعمال ، أن الموظفين أغبياء وضيقى الأفق لأنهم يلاحظون ذلك أنه عندما يبدأ الموظف في التحدث و يرون أنه ليست لديه خبرة ، على سبيل المثال ، عندما يؤجر التاجر او رجل الأعمال منزلأ سيكون مرناً مع المستأجر في الدفعات وسوف وينحه المزيد من الوقت للدفع ، ولكن إذا كان لدى الموظف منزل للإيجار وتأخر عليه المستأجر في الدفع ، فسوف يتخذ إجراءً ضد المستأجر ويشتكي عليه ويحاول مقاضاته لأنه غير مرن ولا يملك المرونة وبالتالي سيكون المنزل شاغراً لسنوات عديدة بعد ان يشتكي الموظف على المستأجر

نفس الشيء إذا كان هناك رجل أعمال لديه ذهب أو أسهم ، فسوف يبيع الذهب والأسهم بمجرد صعودها فقط لكسب القليل من المال لأنه ليس طماع ، في حين إذا كان الموظف لديه استثمار في الذهب والأسهم إلا أنه سيكون طماعاً ويرفض بيع ذهب و أسهمه بمجرد ارتفاعها على افتراض أنها سوف ترتفع في المستقبل ، لأنها طماع ، و سوف يخسر الفرصة ولن يربح.

15 - في بعض الأحيان عندما يسوء الوضع الاقتصادي ، قد تمر شركتك بمشاكل مالية وإفلاس خلال سنوات الاقتصاد السيئة ، يجب أن تكون مرتناً لبيع سياراتك وممتلكاتك ومنزلك وأصولك من أجل الاستمرار في العمل التجاري ، لذلك يجب أن تكون مرتناً وأن تتخاذ قراراً مناسباً ، كما يعتقد رجال الأعمال والتجار أن الموظفين ليس لديهم بعض عوامل النجاح المذكورة في هذا الكتاب

16 - الشيء الأكثر أهمية هو التحلی بالمرونة في عقليتك وطريقة تفكيرك ابدأ بالتفكير مثل التاجر و رجل الاعمال وليس كموظفي ، عادة بعد سن 40 الأربعين ، من الصعب جداً تغيير سلوك شخص ما أو عقليته ، لاحظت أن بعض الموظفين ، بعد التقاعد أو قبل التقاعد ببعض سنوات ، يبدأون في التفكير في فتح متجر أو عمل تجاري ولكن عقليتهم وطريقة تفكيرهم لا تزال هي عقلية الموظف ، إنهم تماماً مثل الأطفال الذين يعيشون في عالمهم الخاص يفكرون في الشوكولاتة والآيس كريم

17 - إنني أعرف مدير بنك لديه دائماً علاقات مع رجال أعمال وتجار و ذلك لأن مدراء البنوك دائماً يلتقيون مع التجار و رجال الاعمال بسبب اعمالهم التجارية ، وفي أحدى المرات قررت أن أسأل مدير البنك عما إذا كان قد فكر في أن يعمل عمل تجاري أو يفتح متجر أو شركة تجارية لأن لديه الكثير من سنوات الخبرة في التعامل مع التجار و رجال الأعمال ، أجب أنه يفكر في بدء عمل تجاري بعد 7 سبع سنوات وبعد الحصول على فلوس نهاية الخدمة والتقاعد لأنه كان يريد الفلس و مزايا التقاعد أولاً ، لذلك عليه الانتظار لمدة 7 سبع سنوات وبعد ذلك سوف يبدأ في العمل التجاري ، لقد صدمتني إجابته و عقليته وطريقة تفكيره لأنه يفكر في راتبه ومكافآت التقاعد مثل بقية الموظفين ، إنه يعيش تماماً في عالم مختلف ، ولم تغيره اجتماعاته و احتكاكه مع التجار و رجال الأعمال لسنوات

عديدة كثيرة , إنه لا يعرف أنه إذا انتظر 7 سبع سنوات أخرى , فسوف يضيع الكثير من الفرص الذهبية لأن العالم لن ينتظره والأشياء تتغير في العالم كل يوم , والحياة مليئة بالفرص الذهبية وما زال مدير البنك هذا يفكر في راتبه ومكافأته مثل تفكير الموظفين . بالنسبة لي نظراً لأن خلفيتي واساسي هي أنني جئت من عائلة تجار و رجال أعمال , لم أفكر أبداً في الرواتب والكافات حتى عندما كنت شاباً مراهقاً أو حتى عندما تركت العمل في شركة البترول وكانت أعمل بوظيفة مهندس بترول , إن الرواتب والكافات لم اكن افكر فيها ولم تكن في ذهني وفي عقليتي

بعد بضع سنوات قابلت ذلك الرجل مدير البنك , وسألت ان كان قد عمل عمل تجاري او فتح له متجر , ثم قال لي إنه قد فاته الأولان بالنسبة له لبدء مشروعه الخاص او اي عمل تجاري

انني اعتقد انه لم ي عمل عمل تجاري لأنه تفكيره و تركيزه كان فقط في الراتب وعلى المكافات التي سوف يتلاصها عن سنوات الخدمة التي قضتها في البنك

18 - بالنسبة لي انني لقد كنت أفكر في نتيجة عملي المتلامي بالملالين على مر السنين , بينما ركز مدير البنك في تفكيره على توفير راتبه ومكافأته بعد التقاعد , بينما كنت انا أركز في تفكيري على استثمار أموال العمل وأشياء أخرى من أجل كسب المزيد من المال الحكمة هنا هي أن تكون لديك المرونة في عقليتك وفي طريقة تفكيرك .

19 - ان رجال الأعمال والتجار لديهم عقليات مختلفة عن الموظفين , في بعض الأحيان يكون من الصعب جداً شرح الأشياء للموظف العادي حول عالم التجارة والأعمال أو عوامل النجاح المذكورة في هذا الكتاب لأن عقليته ليست مستعدة لاستيعاب الأشياء وفهمها لأنه لا توجد مرونة في ذهنه , حتى لو كررت له أشياء عدة مرات لأن عقله في عالم مختلف ورد فعله عليك وكأنه من كوكب مختلف , لذلك و لهذا السبب يعتقد العديد من رجال الأعمال والتجار أن الأشخاص الآخرين هم أشخاص بسطاء وضيقى الأفق

- 20 - ان الموظف عقليته وطريقة تفكيره وكلامه مختلفة تماماً عن رجل الأعمال أو التاجر ، لأن تفكيره هو انعكاس لوظيفته وعمله اليومي الذي اعتاد عليه
- 21 - بالنسبة للبدء في التجارة من الأفضل دائمًا لشاب يبلغ من العمر 25 خمسة وعشرون عاماً أن يبدأ عمله عندما يكون شاباً لأن عقليته ستكون فيها أكثر مرونة من رجل كبير في السن يبلغ من العمر 50 خمسون عاماً

18 - الفصل الثامن عشر

التعليم

1 - التعليم هو القوة والنفوذ ، المعرفة هي أساس القوة والنفوذ ، ان التعليم سيساعدك على الحصول على المزيد من الأفكار ، والمزيد من الخيال ، والمزيد من الرؤية ، وسوف يجعلك ترى ما يمكن توقعه في المستقبل بشكل أوضح ويساعدك على معرفة ما يمكن توقعه ، لأن الأشخاص المتعلمين لديهم رؤية ، والشخص المتعلم لديه المعرفة كذلك المتعلم يمكنه أن يفهم عندما يشرح له شخص ما عملاً معتقداً أو عملاً يتعلق بالเทคโนโลยيا لأن عقله لديه أفق واسع ، يتمتع الشخص المتعلم بسرعة الفهم بالأشياء الأساسية لمعظم الموضوعات المتعلقة بالأعمال التجارية ويمكنه بدء أي نوع من الأعمال التجارية ، لذلك من السهل دائماً على الشخص المتعلم فهم الموضوع التجاري او اي شيء له علاقة بالتجارة ، حتى لو حاولت شرح بعض الأفكار في مجال الأعمال التجارية سوف يفهم بسرعة ، ويمكنه أيضاً البحث والحصول على المعلومات عن أي نوع من الأعمال التجارية بسهولة وذلك لأنه عندما كان في طالباً في الجامعة ، كان دائماً يقوم بكتابة البحوث للحصول على دراسة ، لأن كتابة البحوث تتطلب قراءة الكثير من الكتب والبحث

2 - من ناحية أخرى ، فإن معظم الأشخاص غير المتعلمين لديهم عقليات ضيقة و لا يستطيعون عمل البحث او قراءة الكتب لأنهم لم يدرسوا الجامعات ولم يقرأوا الكتب ولم يعملوا بحوث للحصول على دراسة أبداً في حياتهم ولم يتعودوا عليها لقد أظهرت الدراسات أن 7% سبعة في المائة فقط من سكان العالم يتحققون بالجامعات او خريجي جامعات ، ان الشخص المتعلم يتمتع بفرص أكبر لمقابلة الأشخاص والحصول على المزيد من الأصدقاء والمزيد من العلاقات والتعرف على الناس .

انني أتحدث العديد من اللغات المختلفة ، وقد ساعدتني اللغات في التعرف على المزيد من الناس والحصول على المزيد من العلاقات ، من السهل دائماً بالنسبة لي مقابلة الناس والتعرف عليهم والتحدث معهم حول المواضيع التي يحبون سماعها ، مثل التاريخ والجغرافيا والاقتصاد والسينما ، ان التعليم يجعل الشخص يتمتع بإمكانيات أكبر وخلفية قوية للتعرف على الناس و ليكون قادراً على القيام بالعديد من الأشياء

3 - ان معظم المليارديرات في العالم هم من الدول التي فيها نسبة و مستوى التعليم عالي .

4 - في بعض الأحيان ، قد يقول الشخص أن هناك الكثير من الأغنياء غير المتعلمين ، والسبب في ذلك هو أنني ذكرت في وقت سابق في هذا الكتاب أن هؤلاء الأغنياء ، لديهم عوامل النجاح الأخرى ، مثل العلاقات ومعرفة الناس ، الإجابة على ذلك هي أن هناك عدداً قليلاً جدًا من الأغنياء غير المتعلمين ، ولكن لديهم عوامل النجاح الأخرى.

5 - ان الشخص المتعلّم لديه المعرفة ويمكنه أن يفهم عندما يشرح له شخص ما عن التجارة واي موضوع اخر وذلك خاصّةً التكنولوجيا لأن الشخص المتعلّم لديه الأشياء الأساسية لفهم معظم الموضوعات التي يمكنك إخباره بها ، أو أنه من السهل عليه ربط الأشياء أو إجراء البحوث ، لديه أيضًا خيال مفتوح لأفكار العمل الجديدة لأن أفق تفكير الشخص المتعلّم كبير وواسع.

6 - يتمتع الشخص المتعلّم بفهم أساسي لمعظم المواضيع المتعلقة بالأعمال التجارية ، يمكن للشخص المتعلّم التحدث عن المزيد من المواضيع ، ويكون قادرًا على التحدث ومقابلة المزيد من الأشخاص ، ولديه المزيد من الأفكار حول الأعمال التجارية ، ولديه أيضًا المزيد من العلاقات ومعرفة الناس المهمين لأنّه على دراية ويمكنه التحدث إلى الأشخاص حول المواضيع التي يجبون التحدث عنها

ومع ذلك ، إذا كان هناك شخص غير متعلم وورث الكثير من المال ، فمن الأسهل بالنسبة له إقناعه بالقيام بأعمال بسيطة ، مثل المطاعم والمقاهي و محلات غسيل الملابس ، لا يستطيع الأشخاص غير المتعلّمين فهم الأعمال التجارية المعقدة مثل صناعة الحديد والصلب والنفط والغاز والطاقة الشمسية.

7 - سوف تلاحظ أيضًا أن الأشخاص المتعلّمين فقط هم الذين يملكون شركات كبيرة وأنشئوا أعمال تجارية كبيرة مثل الملياردير بيل غيتس الذي انشأ شركة مايكروسوفت ، والملياردير ستيف جوبز الذي انشأ شركة أبل ، والملياردير جيف بيزوس الذي انشأ شركة أمازون ، أو الملياردير إيلون ماسك الذي انشأ شركة تيسلا ، ان التعليم جعل الكثير من الناس أغنياء

، على سبيل المثال ، كسب ، المخترع إديسون الكثير من المال بعد بناء أول محطة كهرباء في نيويورك ، والتي كانت أول محطة كهرباء في العالم ، أيضاً كذلك كسب مخترع تكيف الهواء السيد كارير ، كان مهندساً اخترع مكيف الهواء وكسب الكثير من المال

وبالتالي هناك الكثير من الناس الذين كسبوا المال بسبب تعليمهم ، هناك الكثير من الأغنياء في البلدان الأفريقية والآسيوية ، لديهم القليل من التعليم ، لكنهم أصبحوا أغنياء ولديهم الملايين وذلك لأنهم حصلوا على تعليم أكثر من غيرهم في بلدتهم حيث معظم هناك لا يستطيعون القراءة والكتابة على الإطلاق أيضاً تخيل لو أن يملؤون ماسك أنهى الصف الخامس الابتدائي فقط هل تعتقد أنه سيكون قادرًا على النجاح في إنشاء تsla ، لقد نجح يملؤون ماسك في إنشاء تsla لأنه درس الفيزياء ، أرجوا أن تفك في الأمر ، إذا لم يدرس الفيزياء ، ولكنه لو درس التاريخ ، فلن يتمكن يملؤن ماسك من النجاح في إنشاء تsla ، ونفس الشيء بالنسبة لستيف جوبز ماذا لو لم يذهب إلى المدرسة على الإطلاق

أو حتى الملياردير وارن بافيت إذا لم يذهب إلى المدرسة أو الجامعة ، هل تعتقد أنه سيكون مليارديراً ، ماذا سيحدث إذا لم يذهب وارن بافيت إلى الجامعة بل ذهب للعمل في مزرعة كمزارع ، هل تظن أنه سيكون اليوم مليارديراً

إذا نظرت إلى الفقراء في جميع أنحاء العالم ، فهم ليسوا متعلمين ، كما أن البلدان الفقيرة تمثل إلى تدني مستويات التعليم فيها

8 - عندما كنت طالب في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، أخذت حصة في تاريخ الأعمال التجارية الأمريكية ، وقد ساعدتني هذه الحصة كثيراً على أن أكون طموحاً ولدي أحلام كبيرة ، في هذه الحصة ، درسنا كيف تكونت الشركات الكبرى وكيف نشأوا رجال الأعمال المشهورين ، تماماً مثل روكتلر في صناعة النفط ، وكارانجي في صناعة الحديد والصلب ، ودوبونت في صناعة المواد الكيميائية والاصباغ .

9 - قد يطرح الشخص السؤال ، هناك الكثير من الأشخاص الناجحين في مجال الأعمال التجارية الذين ليس لديهم تعليم وعلماء مشهورون لم يكونوا جيدين في المدرسة مثل توماس

إديسون ، الذي صنع أول محطة طاقة في العالم وكسب الكثير من المال، الإجابة على ذلك هي أن هناك استثناء لكل شيء ، وان هؤلاء لديهم الرغبة في التعلم بمفردهم ويعملون أنفسهم ، والذين يحبون أيضًا قراءة الكتب و إجراء البحوث

10 - إن بعض هؤلاء الناس عباقرة ونادرون جدًا ، اتنى اذكر عندما كنت في سنتي الأولى في الجامعة، كانت هناك بنت صغيرة تبلغ من العمر 10 عشر سنوات في جامعتنا ، كان معدل ذكائها 180 ، وكانت عقريّة ، حيث حضرت معها بعض الحصص الدراسية مثل حصة الكيمياء والرياضيات ، وقد كانت تحصل على درجات امتياز A ، حتى أنهم أجروا مقابلات معها على محطات التلفزيون وفي بعض الصحف أيضًا لأنها كانت فريدة من نوعها

11 - اتنى أعرف طيباً من منطقة الشرق الأوسط كان يكسب المال في فترة الأربعينيات 1940 والخمسينيات 1950 من القرن الماضي على الرغم من أن الناس خلال تلك الفترة في منطقة الشرق الأوسط كانوا فقراء جداً ومع ذلك ، فإن هذا الشخص كان يكسب المال عندما يعالج المرضى ، حتى إن المرضى الفقراء الذين ليس لديهم مال يعطونه الماعز أو الدجاج أو بعض البيض كهدية له.

12 - إن الشخص المتعلّم لديه خلفية قوية تماماً مثل قصة الخنازير الثلاثة ، تقول القصة إن والدة الخنازير الثلاثة أخبرت الخنازير الثلاثة بالذهب إلى الغابة والعيش بمفردهم ، وكان الخنزير الأول كسولاً جداً وقرر أن يصنع بيته من القش ، وكان الخنزير الثاني كسولاً وقرر أن يصنع بيته من الخشب ، لكن الخنزير الثالث كان مجتهداً وذكيًا وقرر أن يصنع بيته بالطوب لأنّه أراد أن يكون له منزل قوي يمكن أن ينقذه من الخطر ، على الرغم من أن الأمر سوف يستغرق وقتاً طويلاً لبناء منزل بالطوب.

13 - بعد بعض الوقت جاء الذئب الشرير إلى البيت الأول بيت القش ، بدأ ينفخ وينفخ وطار البيت ، ثم ذهب إلى المنزل الثاني الخشبي ، ثم بدأ ينفخ وينفخ ثم طار البيت ، ولكن عندما ذهب الذئب الشرير إلى المنزل الثالث المصنوع من الطوب، لم يتمكن من تحطيم البيت

14 - ثم تسلق الذئب الشرير المدخنة ولكن الخنزير الذكي كان قد صنع وعاءً و قدرًا ساخنًا كبيرًا مملوءًا بالماء وكان في انتظار الذئب الشرير ثم سقط الذئب الشرير في الوعاء او قدر الماء الساخن وكان يصرخ في الوعاء او القدر الساخن

15 - الحكمة هنا هي أن الخنزير الثالث نجا لأن بيته قويٌ ، وهو مصنوع من الطوب ، ونفس الشيء مع الشخص المتعلّم فهو لديه خلفيّة قويّة.

16 - في بعض البلدان الفقيرة في إفريقيا وأسيا ، قد تلقي ببعض التجار أو رجال الأعمال غير المتعلمين ، ولكن بالمقارنة مع أشخاص آخرين في مجتمعهم ، ربما وصلوا في دراستهم إلى الصف الخامس ولكنهم كانوا أكثر تعليمًا مقارنة بالناس في مجتمعهم ، الذين لم يذهبوا إلى المدرسة على الإطلاق

أو ان هؤلاء الاغنياء يعرفون كيفية القراءة والكتابة بينما لا يعرف الآخرون في ذلك المجتمع كيفية القراءة والكتابة ، فهم نسبيًا يمتلكون معرفة أكثر من الشخص العادي

17 - كلما كنت أكثر تعليمًا ، كان ذلك أفضل بالنسبة لك ، و هناك الكثير من الناس المتعلمين الذين درسوا الهندسة أو الاقتصاد أو أي مادة أخرى لكنهم لم يدرسوا علم النفس لأن علم النفس مهم جداً لمخاطبة الناس ومعرفة مستوى الشخص الذي تتحدث معه ان كان متعلم او غير متعلم حيث يخطئ عندما يتحدثون إلى شخص غير متعلم بنفس الطريقة التي يتحدثون بها إلى شخص متعلم ، بعد فترة ، أدركوا أنهم ارتكبوا خطأ ، ولاحظوا أن ردة فعل الشخص الغير متعلم هو عكس ذلك

إن الشخص المتعلّم عندما تخبره بأشياء لا يعرّفها ، يمكنه أن يقوم بالبحث وقراءة الكتب لتقسي المعلومات وفهم الاعمال التجارية ، كذلك يمكنه فهم وقبول أفكار جديدة حول الاعمال التجارية ، ويمكنه بدء أي نوع من الاعمال التجارية ، لأن لديه أفق واسع ، لذلك ، من السهل دائمًا على الشخص المتعلّم فهم الاعمال التجارية حتى لو حاولت شرح بعض الأفكار في مجال الاعمال التجارية ، على سبيل المثال ، إذا كان في مجال العقارات فهو سوف يفهمك و عندما تتحدث عن النفط والغاز ، أو الطاقة الشمسية ، أو التعدين ، أو الطب

18 - ان الشخص المتعلم الذي لديه الخبرة و لديه رؤية ، يمكنه رؤية مستقبل عمله، وقد يقوم بالكثير من الأبحاث، ويقرأ الكثير من الكتب، ويمكنه رؤية الاتجاه الذي تتجه إليه شركته، كذلك لديه الكثير من الأفكار التجارية ولديه الخيال والرؤية المستقبل ان العالم مليء بالفرص ، وهناك دائماً فرص أخرى للناس لاكتشاف نوع جديد من الأعمال التجارية وكسب المال.

19 - إذا لم يكن الشخص غير متعلماً ، فلو حاولت شرح فكرة عمل تجاري له 20 عشرون مرة ، لن يفهمها أبداً

لن يقبل الشخص غير المتعلم أفكاراً جديدة للعمل التجاري ، لأنه لديه عقلية ضيقة وهو ضيق الأفق لأن الشخص غير المتعلم لديه عقلية مختلفة تماماً عنك ، إذا أخبرته عن شيء ما ، فلن يصدقك

إذا أخبرته أن النجوم أكبر من القمر، فلن يصدقك ، وسوف تتدبر أبداً من أنه لا يعرف الأشياء البسيطة التي تعرفها

إذا شرحت له أشياء عن شيء 20 عشرون مرة ، فلن يفهمك ، على سبيل المثال، إذا أخذت مزارعاً غير متعلم إلى فصل الفيزياء أو الكيمياء في جامعة هارفارد أو جامعة ستانفورد وسمحت له بحضور الفصل 20 عشرون مرة ، فلن يفهم أبداً ما يتحدث عنه الأستاذ لأنه لا يعرف أساسيات الكيمياء أو الفيزياء.

20 - يمتلك الشخص المتعلم المعرفة الأساسية لفهم الأشخاص الذين يشرحون موضوعات مثل الاستثمارات ، يمكن للشخص المتعلم اختيار الأشخاص المناسبين للوظيفة المناسبة والموضوع المناسب ويعملون معه بوظيفة مستشارين ، فهم يفهمون الصفات التي يتطلبها شغل وظائف و مناصب معينة فهم أشخاص يتمتعون بخبرة كبيرة ومؤهلات ويفضّلون الشخص المناسب في المكان المناسب

و يمكن للشخص المتعلم أن يلتقي بالكثير من الناس ويمكنه التواصل مع الكثير من الناس بسهولة ، وسوف يتعلم شيئاً من كل شخص من ناحية أخرى ، فإن معظم الأشخاص غير

المتعلمين لديهم عقل ضيق لا يستطيع إجراء البحث لأنهم لم يذهبوا إلى الجامعة ولم يجروا
أبحاثاً في حياتهم

21 - أظهرت دراسة أن 7 % سبعة في المائة فقط من سكان العالم قد التحقوا بالجامعات او خريجي جامعات ، ان غير المتعلمين لا يمكنهم فهم العمل التجاري عندما تعطيه لهم، كذلك لا يمكنهم اختيار الأشخاص المناسبين ، لأن ليست عندهم الخبرة و المعرفة في هذا العمل التجاري ، إذا شرحت لشخص غير متعلم أفكاراً تجارية بسيطة تتعلق بالهندسة الكيميائية أو الهندسة المدنية، فلن يفهمك لأنه لا يعرف الأشياء الأساسية عن الفيزياء أو الكيمياء

22 - ان التعليم مهم جدا، حتى ان حصة واحدة في الجامعة قد تغير حياة شخص ما ، على سبيل المثال ، لقد أخبرتني إحدى صديقاتي في الجامعة أن والدها كان متخصصاً في الموسيقى ولكنه أخذ حصة اختيارية واحدة في مجال الأعمال التجارية ، وتلك الحصة ساعدته فيما بعد في الأعمال التجارية و أن يصبح رجل أعمال ناجح

كيف ساعدني التعليم

23 - لقد ساعدني التعليم منذ صغرى على عادة القراءة ، أن الناس المتعلمين معتادون على قراءة الكتب و يحبون قراءة الكتب ولديهم عادة قراءة الكتب ، لذلك فإن عادة القراءة تساعدهم على معرفة الكثير عن عالم التجارة والأعمال التجارية ، كما أنهم سواكباون التكنولوجيا والأحداث الجديدة في عالم التجارة والأعمال التجارية
ان جميع المليارديرات ورجال الأعمال الناجحين بغض النظر عن مدى انشغالهم يقرأون الكتب ولديهم عادة قراءة الكتب، على سبيل المثال، الملياردير وارن بافيت ، قال إنه كان يقرأ كثيراً عندما كان طفلاً صغيراً وهذا هو السبب في أنه بدأ يعرف الكثير عن الشركات والأسهم وما إلى ذلك

ان عادة القراءة هي التي ساعدته كثيراً ، التعليم هو تغذية العقل ، القراءة مهمة جداً للحصول على أفكار جديدة للأعمال التجارية ، ان قراءة الكتب مهمة جداً في الأعمال التجارية ، فالأشخاص المتعلمون يستمتعون بقراءة الكتب ولديهم عادة قراءة الكتب لأن هذا ما يفعلونه طوال حياتهم في المدرسة الابتدائية والثانوية والجامعة بينما يعتقد الشخص غير المتعلم أن قراءة الكتب مملة ، إن هناك علاقة بين القراءة وكسب الفلوس لأن الأفكار التجارية

تأثي من قراءة الكتب

يقرأ الكثير من المليارات كتاباً واحداً في الأسبوع وهم يعتقدون بان القراءة مسلية ، تماماً مثل لاعبي كرة القدم ولاعبي التنس ولاعبي الكرة الطائرة الذين يعتقدون أن الركض سهل وممتع بينما الشخص غير الرياضي والشخص الكسول سوف يعتقد أن الرياضة مملة وحتى المشي ممل.

سوف يجعلك التعليم مفكراً أفضل وسوف يجعلك تحلم أحلاماً أكبر ، سوف يجعلك تعتقد أنه يمكنك القيام بذلك وأنه يمكنك أن تكون شخصاً ناجحاً لأنك قد قرأت بالفعل الكثير من الكتب عن الأشخاص الناجحين وقد قرأت الكثير عن الأشخاص الناجحين ، ولهذا السبب فإن الأشخاص المتعلمين لديهم دائماً الدافع والرغبة أنني أعتقد أن التعليم جعلني شخصاً مفكراً و شخصاً أفضل.

24 - إن التعليم سوف يوفر لك الإمكانيات والقدرة على النجاح ، وإذا كنت موظف ، سيمنحك التعليم الفرصة للحصول على وظيفة جيدة والترقية في وظيفتك.

لقد ساعدني التعليم كثيراً ، وكان التعليم هو سبب نجاحي وقد كنت بدأت عملي التجاري من الصفر.

لقد ساعدني التعليم كثيراً للأسباب التالية:

1 - لقد ساعدني التعليم كثيراً في مسيرتي المهنية كرجل أعمال في مسيرتي المهنية، لأن أولاًً وقبل كل شيء ، دراسة الجيولوجيا وهندسة البترول جعلتني قادرًا على العمل في مجال النفط وشركات البترول

اما بالنسبة لدراسة التواصل Communication ، والعلوم الاجتماعية قد جعلتني أفهم لغة جسد ولغة العيون للناس وفهم الموضوعات التي يحبون الناس التحدث عنها وبالتالي اكتسب الكثير من الاصدقاء ، كما جعلتني أفهم ما إذا كان الشخص يكذب أو يخفي شيئاً ما واستطيع ان اعرف ذلك من تعبيرات وجهه، على سبيل المثال، إذا كان شخص ما يحاول أن يبيعني سيارته ، يمكنني معرفة ما إذا كان يكذب بسعر السيارة او أو إذا كان يتحدث عن منتجات معينة ويكذب بشأن عدد الأشخاص الذين يريدون شراء المنتج او البضاعة ، واعرف انه يريد فقط بيع منتجه او بضاعته.

2 - لقد ساعدني التعليم أيضاً فيأخذ حصة في الذاكرة حيث ان حصة الذاكرة ساعدتني على حفظ أشياء كثيرة ، مثل أسماء الناس وأسماء الشوارع والأرقام وأرقام الهواتف والعديد من الكلمات في اللغات الأجنبية

لذلك لقد بدأت أتحدث إلى الناس عن المواضيع التي يحبون سماعها ، ثم بدأت في الحصول على المزيد من الأصدقاء والمزيد من العلاقات والتعرف على الناس المهمين بسبب التركيز على المواضيع التي يحبونها ، أما بالنسبة لدراسة السينما فقد تعلمت من دراسة التصوير بأن التقريب والتكبير في العدسة أثناء التصوير السينمائي على أشخاص معينين ، جعلني أفهم ردود فعل الناس وكيف تفاعلوا مع المحادثات ، كان التركيز على وجه الفرد ولغة العيون أمراً مهماً جداً .

لقد أخذت الكثير من الحصص في علم النفس ولقد ساعدتني دراسة علم النفس في إنها جعلتني أعرف السلوكيات المعينة للناس وكيف يفكرون وأفضل طريقة للتعامل معهم وعدم الحديث معهم عن المواضيع التي لا يحبون سماعها ، لأنها ستجرح مشاعرهم

لقد ساعدني التعليم أيضاً على التحدث بالعديد من اللغات المختلفة وقد ساعدتني قدرتي على التحدث بعدة لغات على التعرف على المزيد من الأشخاص والحصول على المزيد من العلاقات وهذا جعلني ان اتعرف على شركات كثيرة في العمل التجاري وهذه الشركات المختلفة هي من مختلف دول العالم

لقد ساعدني التعليم ايضاً على تجنب المشاكل المالية للأزمة المالية و التي كانت في عام 2008 ، لأن الأزمة المالية العالمية في عام 2008 والتي كانت مشابهة للأزمة المالية التي حدثت في عام 1929 ، وقد كنت قد درست بالفعل عن الأزمة المالية في عام 1929 عندما أخذت حصص في التاريخ والاقتصاد والعلوم السياسية والسينما حيث شاهدت الأفلام والسينما في حصص السينما عن تلك الفترة ، و في العلوم السياسية ، عرفنا الجهد التي بذلها الرئيس روزفلت لحل المشكلة المالية

3 - لقد ساعدني التعليم على تعلم أساسيات كل شيء مثل الفيزياء ، الأحياء ، الكيمياء ، الرياضيات ، علم الاجتماع ، الهندسة ، الجغرافيا ، التاريخ ، لقد جعلتني الرياضيات أفهم أن اللوغاريتمات هي التي أدت إلى اختراعات مثل أجهزة الكمبيوتر والهواتف والاجهزة

الذكية وجميع التقنيات التي نستخدمها في حياتنا اليومية

إذا لم تكن هناك اللوغاريتمات أو الرياضيات ، فلن يكون هناك محركات بحث أو إنترنت أو أجهزة كمبيوتر وما إلى ذلك ، ان الأشخاص الغير متعلمين الذين لا يدرسون الرياضيات لا يفهمون أهمية الرياضيات ، أولئك الذين يستخدمون أجهزة الكمبيوتر كل يوم ويرسلون رسائل البريد الإلكتروني كل يوم ليسوا على دراية بأن علم الرياضيات هو الأساس للتقنيات التي يعتمدون عليها

لقد سهل على التعليم على فهم أساسيات اي نوع من التجارة و معظم الأفكار التجارية ، بسبب التعليم الذي أمتلكه.

كذلك ان العيش مع الطلاب في السكن الجامعي لفترة طويلة وتبادل الأفكار والنقاش معهم ، جعل ذهني مليء بالمعرفة وذلك لأن الطلاب متعلمين ويتمتعون بثقافة واسعة ، ان التعليم جعلني أملك أفقاً أوسع

4 - ساعدني التعليم في الحصول على العمل في مجال البترول والغاز، انه بدون دراسة الجيولوجيا وهندسة البترول لن أتمكن من العمل في حقول النفط والغاز لمدة 5 خمس سنوات ، وهذه الخبرة جعلتني أعرف أعمال ومشاريع النفط والغاز وفي نفس الوقت جعلتني أعرف الناس الذين يعملون في شركات البترول والغاز وصارت لي علاقات معهم

5 - لقد ساعدني التعليم على تعلم اللغات وهذا جعل من السهل جدًا التحدث والتعرف إلى أشخاص من ثقافات مختلفة وجنسيات مختلفة مما شجعني على التعامل مع شركات مختلفة من جميع أنحاء العالم

6 - لقد سهل على التعليم التواصل مع الناس وفهم الناس وفهم ردود أفعالهم ، بسبب لغة الجسد ولغة العيون ، لقد مكنتني ذلك من معرفة ما إذا كان شخص ما يكذب أو يقول الحقيقة أو ما هو الموضوع الذي يحب الناس التحدث عنه وأشياء أخرى كثيرة.

7 - انه عندما يكون الطالب بعيداً عن والديه ، يبدأ في تعلم كيفية الاعتماد على نفسه ، لقد اعتمدت على نفسي حيث كنت في الجامعة طالباً لمدة 14 اربعة عشر عاماً

عندما تكون بعيداً عن والديك واهلك سوف تتعلم كيف تعتمد على نفسك وتصنع طريقك الخاص في الحياة، ان هذا جعلني شخصاً أقوى وشخصاً أفضل ، للتعامل مع كل أنواع الظروف.

8 - لقد ساعدني علم النفس كثيراً في فهم الناس بسبب التحليل النفسي - Psychoanalytic ، لقد صرت أفهم لماذا يصبح شخص معين شخصاً طيب القلب ، ولماذا يصبح شخص آخر لصاً ، وشخص آخر يصبح شريراً

9 - كوني طالباً لفترة طويلة ، فإن العيش في سكن جامعي لمدة 14 اربعة عشر عاماً ساعدني كثيراً في كيفية عمل العلاقات والتعرف على الناس .

10 - ان التعليم جعلني أطور مهارة الكتابة لدى حيث قمت بكتابه الكثير من البحوث ایام دراستي في الجامعة ، وقد ساعدني ذلك لاحقاً في عملي وقادني ذلك أيضاً إلى كتابة هذا الكتاب

11 - لقد كان السكن مع الطلاب في السكن الجامعي مفيداً لي لأن الطلاب كان لديهم طموحاً في أن يكونوا أغنياء ومشهورين ان السكن مع الطلاب لفترة طويلة في السكن الجامعي ، حيث تأثرت بهم وصار لدي طموحاً مثل الطلاب الآخرين ، لقد كانت هناك أيضاً حصة جيدة درستها في الجامعة وهي تسمى تاريخ الأعمال الأمريكية ، والتي تحدثت عن كيفية بدء الشركات الكبرى في الولايات المتحدة ، وكذلك عن كيفية بدء المصانع الكبرى والمليارديرات وكانت لتلك الحصة تأثير إيجابي على طموحي

12 - ان التعليم سوف يجعلك تتعلم أساسيات كل شيء لأن الأساسيات مهمة جداً وهي أساسيات علم الفيزياء والكيمياء والبيولوجيا وعلم وظائف الأعضاء والسينما والعلوم السياسية والتاريخ والرياضيات والجغرافيا والاقتصاد و التجارة، لقد ساعدني التعليم على ان تكون لدي رؤية ، حيث أن معظم الأشخاص المتعلمين لديهم رؤية أكثر من الأشخاص الغير المتعلمين ، في احدى المرات كان لدى صديق وهو مهندس حاول زيارة رجل أعمال ثري ولكنه غير متعلم ، ليعرض عليه فكرة عمل تجاري ولكنه لم ينجح في اقناعه بالفكرة

التجارية ، وأخبرني أنه لم ينجح في اقناعه بفكرة المشروع التجاري الناجح فقلت له اذا رأيت فلحاً غير متعلم و حاولت أن تشرح شيئاً للمزارع او الفلاح الغير متعلم فهل سيفهم كلامك ، قال لي : لا ، ثم سأله ، إذا أعطيته كتاباً عن الهندسة واعطيته الوقت الكافي لقراءة كتب الهندسة فهل تعتقد أنه سيفهمها ، قال بالطبع لا ، لأنه ليس لديه أساسيات الفيزياء والكيمياء والرياضيات لفهم الهندسة

ثم أخبرته أن الأمر نفسه هنا ، مع ذلك الشخص الغني ، فهو ليست لديه الأساسيات لفهم ما تتحدث عنه لأن ذلك الشخص الغني غير متعلم فكونه غنياً لا يعني انه سيفهم كلامك، ربما يكون من السهل عليك فهمه ولكن ليس من السهل عليه فهم كلامك وفهم مشروع التجاري

13 - لقد ساعدني التعليم على التحدث إلى جميع أنواع الناس ، والذين لديهم مهن مختلفة ، ساعدني كثيراً في مقابلة الناس وبالتالي صارت لدي علاقات ومعرفة بالناس . على سبيل المثال ، عندما أتحدث إلى المهندسين عن الهندسة ، فإنهم يشعرون معي بالارتياح ، و عندما أطرح عليهم الأسئلة ، يسعدهم الإجابة على أسئلتي التي جعلتهم يشعرون بالغور والراحة النفسية ، ثم يصبحون لطفاء و طيبين معي ، هذا هو نفس الشيء عندما أتحدث إلى طبيب عن شيء يتعلق بالبيولوجيا ، لأنه يعرف الموضوع الذي يتكلم عنه . ونفس الشيء عندما أتحدث إلى محل مالي أو خبير اقتصادي حول الاقتصاد الجزئي أو الاقتصاد الكلي ، يصبح سعيداً جداً بالتحدث معي ، لكي يخرج ثقافته أمام الجميع وسوف يستمر بالتحدث لساعات عديدة

هذه هي صفات البشر، إنهم يحبون دائماً التحدث عن الأشياء التي يستمتعون بها و يحبونها و المواضيع التي يعرفونها و يبتعدون عن الأشياء التي لا يعرفونها أو يجهلونها ، كذلك إذا تحدثت إلى مثل أو منتج سينمائي عن الأفلام السينمائية ، فسوف يكونون سعداء جداً بالتحدث معك ، وبالتالي سيكونون أصدقائك .

خاصة إذا كنت تتحدث عن سيناريو فيلم أو تمثيل أو مونتاج للأفلام ، فسوف يتحدث معك لساعات طويلة.

ولكن عندما تتحدث إلى أشخاص لا يفهمون موضوعاً معيناً ، أشخاص جاهلين وغير متعلمين ، سوف يشعرون بالملل ويفقدون الاهتمام وسوف يطلبون منك تغيير الموضوع ، أو قد يتركونك وحيداً ويدهبون ويتحدثون إلى شخص آخر

في احدى المرات لاحظت أن مدير البنك الذي اعرفه حاول الاتصال بشخص غني غير متعلم و يمتلك مزارع لكي يستثمر امواله في النحاس أو المعادن الاخرى ، ومع ذلك، فإن هذا الشخص لا يعرف النحاس والمعادن ، لذلك صار يشعر بالملل من كلام مدير البنك عندما يكون لديك التعليم ، يمكنك التحدث عن العديد من المواضيع وبالتالي التحدث إلى العديد من الناس، وبالتالي الحصول على العلاقات ومعرفة الناس ، اما عندما يكون الشخص غير متعلم ، ليست لديه الأساسية لمقابلة الكثير من الناس وسينتهي به الأمر إلى مقابلة عدد أقل من الناس

14 - عندما بدأت مسيرتي في بداية حياتي المهنية وعملت بوظيفة جيولوجي ومهندس بترول ، عملت في المناطق البرية والمناطق البحرية ، حيث توجد هناك منصات الحفر وخزانات النفط وخطوط الأنابيب ، ثم بدأت أعرف المشاكل الحقيقة لصناعة النفط ، كما بدأت أعرف عقلية الناس الذين يعملون في مجال البترول ، وكيف يفكرون ، وكيفية التعامل معهم

في وقت لاحق ، اخترت أن اكون رجل أعمال في صناعة النفط والغاز ، لأنه شيء أعرفه وشيء لي خبره فيه من قبل ، وشيء ارتاح له ، ثم صرت كلما شرح لي شخص ما شيئاً عن مشاريع النفط والغاز ، أفهمها بسرعة وذلك لأنني كنت اعمل معهم في يوم من الأيام ، انني أعرف ما يتحدثون عنه وأعرف أساسيات صناعة النفط والغاز انني أعرف الناس وعقلية الناس ، وكيفية الوصول إلى الأشخاص المناسبين والمهمين للحصول على مزيد من المعلومات حول الموضوع ، بالنسبة لي ، صناعة النفط هي عمل تجاري جيد لأن فيها مئات الملايين والمليارات من الدولارات لأن المشاركة في أي عمل صغير في مجال البترول والغاز فيه الكثير من المال ، لقد كان عملي معهم هناك في شركات البترول ، جعلني أفهم عقلية الناس في صناعة النفط والغاز

15 - ساعدني التعليم على فهم الرياضيات وأهمية الرياضيات لأن جميع الصناعات والمصانع يعتمدون على الرياضيات إن أهمية الرياضيات تشبه تماماً أهمية اكتشاف الورق .

حيث ان اكتشاف الورق كان سبب كبير ومهما ومساعد في تطور الحضارة الإنسانية لأنه قبل وقت طويل كانوا الناس يكتبون على جلد الماعز وجلد البقر والصخور والخشب

ولهذا كان من الصعب جداً على الناس كتابة الكتب وانتشارها ، وقد تغير هذا فقط حتى اكتشف العرب ، الذين ذهبوا إلى الصين ، أن الصينيين كانوا يستخدمون الورق منذ الاف السنين ، حيث كان الصينيون يحتفظون بها سراً ، ولم يكشفوا شيئاً عن الورق و معلومات الورق حتى لا تعرفها الأمم الأخرى .

عندما سافر العرب إلى الصين لدعوة الدين الإسلامي بعد وفاة النبي محمد صلى الله عليه وسلم في عام 633 م، اكتشفوا الورق ثم جاءوا بالورق وجلبوه معهم إلى منطقة الشرق الأوسط من أجل طباعة القرآن الكريم ، ومن منطقة الشرق الأوسط ، وصلت صناعة الورق إلى الأوروبيون ، ثم استخدم الأوروبيون الورق لطباعة الكتب و أوراقهم الخاصة

كما أود أن أذكر أن العرب هم الذين اكتشفوا الأرقام و نظام الأرقام العربية ، وهو نفس الأرقام التي نستخدمها و نراها اليوم حيث نستخدمها و نراها اليوم حيث تستخدم من قبل معظم دول العالم ، وكذلك العرب هم من أوصلوا الرقم صفر 0 ، إلى بقية دول العالم .

16 - لقد ساعدني التعليم على تعلم الكثير من اللغات ، ان البقاء في الجامعة لفترة طويلة جداً جعلني أتعلم العديد من اللغات ، ان هذا جعل الأمور أسهل علي عندما اسافر ، كما ساعدني في عملي التجاري وفي التعامل مع الناس في مختلف الشركات ، كذلك ساعدتني اللغات على التعرف على الكثير من الأشخاص والأصدقاء

انني أعتقد أنني شخص محظوظ جداً لأنني درست في جامعة كبيرة جداً، جامعة جنوبية كاليفورنيا USC ، حيث يقومون بتدريس العديد من الحصص، كما ان لديهم 17 مكتبة حيث يقومون بتدريس العديد من اللغات

لقد تعلمت كيفية حفظ الأشياء عن طريق الربط بين الأسماء و عمل علاقة بين الكلمة و شيء آخر على سبيل المثال ، إذا كان شخص ما يدعى جون ، فأنت تتذكر الممثل جون ترافولتا

، أو إذا كان اسم شخص ما توماس ، فأنت تتذكر توماس إديسون إذا كان هناك مطعم يدعى أتلانتيك ، فأنت تتذكر المحيط الأطلسي ، لذلك ساعدتني حصة الذاكرة في دراستي في الجامعة على تحسين درجاتي في الحصص التي درستها كذلك ساعدتني في تعلم اللغات ابني عندما ادرس اي لغة في الجامعة ، ابدأ في تعلم الكلمات الأساسية والمهمة ، مثل كلمات الترحيب مثل كلمة شكرًا وكلمة كيف حالك وكلمة مرحبا بتلك اللغات ، وكذلك تعلم الكلمات السهلة الأساسية، مثل السيارة، والقلم، والكتاب، والطعام، والماء، والبيت ، وما إلى ذلك ..

بالإضافة إلى الأسئلة والأجوبة الأساسية ، ما اسمك ، كم عمرك ، من أي بلد أنت لقد أخذت حصة في الذاكرة عندما كنت طالباً في جامعة جنوب كاليفورنيا USC.

لقد ساعدتني حصة الذاكرة على حفظ المواد في بعض الحصص الصعبة مثل الكيمياء والفيزياء والجيولوجيا كما ساعدتني حصة الذاكرة في الحصص الأسهل مثل حصص اللغات ، كذلك ساعدتني حصة الذاكرة في الحياة الاجتماعية مثل حفظ أسماء الناس و هوایاتهم وأرقام هواتفهم .

أبني أذكر في سنتي الأولى بالجامعة ، عندما أخذت حصة في اللغة الفرنسية في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، حيث اعتدت على ترديد بعض الكلمات الفرنسية في غرفتي

17 - اعتد زميلاً السابق في السكن أبني غبي أو غريب الأطوار عندما يسمعني اردد تلك الكلمات الفرنسية مع نفسي ، وقد اعتدت على الذهاب في الصباح الباكر كل يوم في الساعة 6:30 صباحاً ، مقابلة معلم فرنسي للدروس الخصوصية لحصة اللغة الفرنسية ، لأن هذه هي المرة الوحيدة التي يقدم فيها دروساً خصوصية لي ، لقد كنت مهتماً وحريراً على تعلم اللغة الفرنسية واللغات الأوروبية الأخرى منذ أن كنت في الخامسة عشرة من عمري و كنت افكر دائمًا في السفر إلى أوروبا وأجزاء أخرى من العالم

لقد كان والدي يعطيني بعض المال كراتب او مخصص شهري واستخدمت ذلك الراتب او المال لشراء كتب عن اللغات الأجنبية ، و ان التحاقني بجامعة كبيرة مثل جامعة جنوب كاليفورنيا USC فتح لي الباب لتعلم اللغات ، ثم في وقت لاحق ، بعد أن كبرت ، ساعدتني تعلم اللغات على مقابلة المزيد من الناس و عمل العلاقات وتلك العلاقات فادتني إلى القيام بأعمال تجارية مع شركات مختلفة من بلدان مختلفة .

ان تعلم اللغات يتطلب الممارسة ، و الممارسة والتحدث الى الناس هي الطريقة لتعلم اللغات ، واللغة والتحدث الى الناس هي الممارسة ، هذا يعني أنه من أجل ممارسة لغة ما ، يجب عليك ممارستها والتحدث مع الناس حتى لا تنساها أبداً ، كذلك قراءة الكتب للغات أمر مهم

كذلك يجب أن تكون متعلمًا جيدًا للتحدث في المواضيع التي يحب الناس سماعها.

18 - في كل مرة أسافر فيها إلى ألمانيا ، أترب على ممارسة اللغة الألمانية مع سائقى سيارات الأجرة أو مع الأشخاص الذين يعملون في الفنادق

ان بعض أصدقائي يعتقدون أن اللغة الألمانية ليست مهمة ، لكنني أعلم أنه في يوم من الأيام ، سأكتسب شيئاً من تعلم اللغة الألمانية ، واصلت ممارسة اللغة الألمانية والتحدث بها لفترة طويلة لأنني أحب دائمًا السفر إلى ألمانيا ، أنني أحب الريف والغابات في المانيا ، كما أحب أن كل شيء نظيف هناك، محطات البنزين نظيفة والفنادق نظيفة وال محلات التجارية نظيفة والطرق كلها نظيفة

كما أنني أحترم الشعب الألماني لأنه شعب لطيف ، بمجرد أن تصبح صديقاً لهم، سيف但他们 أصدقائك مدى الحياة ، أنني شخص صبور وعرفت أنني سأكتسب يوماً ما شيئاً من تعلم اللغة الألمانية له علاقة بعملي التجاري

ان في ألمانيا ، هناك الكثير من الشركات الجيدة ، ليس فقط شركات السيارات مثل مرسيدس وبورشه وببي إم دبليو

في أحد الأيام قابلت مديرًا ألمانيا متقدعاً عرفني على شركة أوروبية جيدة جدًا ، ان المدراء الأوروبيون يعرفون بعضهم البعض ، ان هذه الشركة الأوروبية الجيدة فتحت لي الباب لمقابلة شركات أخرى ، لقد ذكرت سابقاً أنه في مجال الأعمال التجارية ، كل باب سيفتح لك باب آخر الأمر، تماماً مثل عندما يعرفك أحد الأصدقاء إلى صديق آخر وهذا يسمونه التواصل الشبكي في العلاقات

انني أتذكر عندما سافرت إلى إيطاليا في فصل الصيف ، كنت أتربّد دائمًا على ممارسة اللغة الإيطالية والتحدث بها مع سائق سيارة الأجرة ، وقد اعتقد بعض أصدقائي أنني أضيع وقتي لأنهم اعتقدوا أن اللغة الإيطالية ليست مهمة ، لكنني كنت أعرف أنني سأتعلم يومًا ما شيئاً مهماً سوف يساعدني فيما بعد

انني أحب دائمًا السفر إلى إيطاليا لأنني أحب الطعام الإيطالي والثقافة الإيطالية والتاريخ الإيطالي والريف الإيطالي ، كما أن الشعب الإيطالي لطيف وطيب

و في وقت لاحق ، ساعدتني اللغة الإيطالية على التعرف على شخص إيطالي عند شاطئ البحر ، لقد كان طيب جداً ، ثم عرفني على أحد أصدقائه الذي يعرف الناس ولديه العديد من العلاقات مع شركات في مجال صناعة النفط والغاز

19 - انني أتذكر من حصة السينما عن التمثيل ، أنه كان على القيام بالكثير من البحث وقراءة العديد من المسرحيات وسؤال العديد من الطلاب عن أفضل السيناريوهات والمسرحيات التي يختارها المسرح ، وأخيراً، وجدت أفضل سيناريو واخترت أفضل مسرحية والتي كانت مضحكة ثم وظفت الطلاب المناسبين للتمثيل في المسرحية وانا كنت المخرج وقمت بإنراجها

لقد كانت النتيجة جيدة جداً ، لقد كانت المعلمة والاستاذة في حصة التمثيل السينمائي منبهرة وب بدأت المعلمة تضحك أثناء المسرحية ، ثم حصلت على درجة ممتازة A ، لقد حدث هذا من خلال إجراء الكثير من الأبحاث وقراءة الكثير من النصوص والمسرحيات وسؤال الكثير من الناس ، حيث لم يكن الامر سهلاً

انني اليوم أفعل الشيء نفسه في عملي التجاري ، حيث أقوم بالقراءة والبحث بما إذا كانت هناك مشاريع في مجال النفط والغاز.

انني أبدأ في قراءة كتبى القديمة في الكيمياء والفيزياء وأسائل أصدقائي والمهندسين في شركات البترول والغاز عن الجوانب الفنية للمشروع من أجل فهم ما يدور حول المشروع ،

لذلك، عندما يكون هناك اجتماع ، سأكون مستعداً له ، لذلك أثناء الاجتماع ، سوف أتحدث وأناقش المشروع مع المهندسين ، وإذا كانت هناك أي مشكلة حول المشروع، أتحدث مع المهندسين وأعمل على حل المشكلة والتغلب عليها .

20 - انتي أتذكر في احدى المرات ان هناك شخص غير متعلم أعجب بكيفية طريقة كسب الفلوس من عملي التجاري وحصلني على الفلوس وكان شخصاً فضوليًّا وكان يريد معرفة ما كنت أفعله ، ثم طلب مني ان يعلم معي في المكتب فقلت له اولاً احضر معي احدى الاجتماعات ، لكنني أخبرته أنه ليس مهندساً ولن يفهم ما أفعله ، لأنني لا أبيع التفاح ولا البرتقال ، ثم أحضرته إلى أحد اجتماعاتي مع شركات البترول ولكنه لم يفهم شيء أثناء الاجتماع ، اعتقد أنه كان اجتماعاً مملاً

21 - انتي عندما أسافر إلى فرنسا أو إلى شمال إفريقيا ، يسألونني الناس هناك لماذا أحب ممارسة اللغة الفرنسية والتحدث بها وليس الإنجليزية ، والسبب في ذلك هو أنتي أحب اللغات، لقد كنت مهتماً باللغات منذ أن كان عمري 15 خمسة عشر عاماً ، وفي ذلك الوقت كانت لدي الحيوية و الطاقة ، وكنت احب السفر واستكشاف العالم ،انتي أحب المغامرات ورؤيه ثقافات مختلفة ، انك عندما تتحدث اللغة الفرنسية ، تبدو كأنك شخص راقي و تبدو اللغة الفرنسية أشبه بالقصائد والموسيقى عند سماعها ، كذلك أنا أحب التاريخ الفرنسي والثقافة الفرنسية لأن فرنسا لديها مجموعة اشياء كثيرة و متنوعة، و عندما أذهب إلى فرنسا ، لا أشعر بالملل أبداً

في وقت لاحق ، فتحت اللغة الفرنسية لي الباب للنجاح في مجال الأعمال التجارية ، كذلك ساعدتني اللغة الفرنسية على مقابلة الناس في جميع أنحاء العالم وجعلت عملي التجاري أسهل في مجال البترول والغاز كذلك عندما أتعامل مع الناس والشركات المتعلقة بالنفط والغاز

22 - عادة ، عندما أبدأ في التحدث إلى شخص بلغته الخاصة ، يصبح طيباً معي ، وأتعرف عليه بسرعة ، وذلك لأن معظم الناس في جميع أنحاء العالم ودون بطبيعتهم ، ويحبون تكوين صداقات والتعرف على الناس ، خاصة مع الناس الذين يتحدثون لغتهم ، لأنه لا أحد يحب أن يكون وحيداً أو بدون أصدقاء

23 - لقد ساعدني التعليم على تعلم دراسة التواصل Communication ولغة الجسد ولغة العيون وهذه الدراسة سهلت علي فهم الناس ، واستطيع ان اعرف إذا كانوا هؤلاء الناس يحبونني أو لا يحبونني ، من خلال نظرات عيونهم لي ، كذلك يمكنني أيضاً فهم المواضيع التي يحب الناس التحدث عنها من نظرات عيونهم، وذلك عندما أبدأ دائماً في التحدث إلى الناس حول مواضيع مختلفة من ردة فعل الجسد استطيع معرفة شخصية الشخص

لقد قابلت الكثير من الناس وترعرفت على الكثير من الأصدقاء بسبب معرفتي بالتواصل Communication ولغة الجسد ولغة العيون وقد صرت اعرف المواضيع الذي يحبون التحدث عنها ، وما يحبون سماعه ، كل هذا بسبب حرص التواصل التي درستها في الجامعة ثم لاحظ من خلال نظرات العيون ، ما هي الموضوعات التي يحبونها أكثر من غيرها ، ثم أبدأ بالتحدث مع الناس في الموضوع الذي يحبون سماعه.

على سبيل المثال ، التاريخ ، السياسة ، والدين ، الرياضة ، السفر ، الخ ، لقد ساعدتني هذه الطريقة على تكوين الكثير من الأصدقاء وعمل الكثير من العلاقات والتعرف على الناس ، لقد ساعدتني دراسة التواصل Communication كثيراً في عملي التجاري لأنني أستطيع معرفة ما إذا كان شخص ما يكذب أو يقول لـي الحقيقة ، وهو أمر مهم جدًا في مجال الأعمال التجارية ، لأن في كثير من الأوقات التي تقابل فيها كثيـر من الناس الكاذبين في عالم التجارة والأعمال التجارية ، وهم موجودون في كل مكان.

لقد ساعدتني مهاراتي في التواصل Communication على اكتشاف الكاذبين بسهولة ويحتاج الإنسان دائمًا إلى مهارات التواصل للتعامل مع الأشخاص و للتعامل مع عملائه وشركائه وموظفيك وأصدقائك وجميع أنواع البشر.

24 - عندما أذهب إلى حفلة كبيرة أو حفل زفاف، حيث يوجد تجمع كبير من الناس، يمكنني أن أعرف من نظرات العيون للناس ومن لغة الجسد ورؤـية طريقة و كيفية وقوفهم أو جلوسهم فيما يتعلق ببعضهم البعض و مدى معرفتهم ببعضهم البعض لذلك ، إذا كان هناك شخص مهم وأريد أن أتعرف عليه ، أتحدث إلى أفضل صديق له ، ثم سـوف يـعرفني هذا الشخص إلى الشخص المهم

كنت ذات مرة في صالة الألعاب الرياضية وكان هناك شخصان يتحدثان مع بعضهما البعض ، كان أحدهم شخصاً مهماً، لذلك في وقت لاحق، في اليوم التالي ، ذهبت للتعرف على صديقه وبعد بضعة أيام ، عرفني هذا الشخص إلى الشخص المهم لعملي التجاري ، ثم تعرفت عليه واصبح صديقي

في كثير من الأحيان، عندما أسافر إلى دول آسيوية أو أي دول أخرى لا أتحدث لغتها، أعتمد على مهاراتي في لغة الجسد و لغة العيون

انني أتذكر في احدى المرات سافرت إلى الهند، ووصلت إلى هناك الساعة 3 الثالثة صباحاً ثم عندما استأجرت سيارة أجرة ، رأيت سائق سيارة الأجرة يتناقش مع سائق سيارة الأجرة الآخر بنقاش لم يجعلني أشعر بالراحة من نظرات عيونهم لي ومن طريقة كلامهم . وفي منتصف الطريق ، توقف سائق سيارة الأجرة الهندي ثم قفزت من السيارة لقد كنت أعرف أنهم كانوا يخططون لسرقة فلوسي ، لقد أنقذتني مهاراتي في التواصل Commu-
nication ولغة العيون من اللصوص

في احدى المرات سافرت إلى تركيا ، وقد فاتتني السفينة ، ثم اضطررت إلى ركوب الحافلة - الباص - للوصول إلى مدينة اسطنبول التي كنت أقيم فيها ، عندما وصلت إلى هناك في الساعة 2 الثانية صباحاً ، لم تكن هناك سيارات أجرة في المحطة، ثم اضطررت للذهاب مع شخص آخر في سيارته الخاصة ليأخذني إلى فندقي من أجل ان ادفع له فلوس الاجرة كان هناك شخص لطيف وطيب في محطة الحافلات ، أخبرته أنني بحاجة إلى شخص يأخذني بسيارته إلى فندقي ، وهو بعيد عن محطة الحافلات ، حاول هذا الشخص العثور على سيارة خاصة لي ، لأنه في الساعة 2 الثانية صباحاً لم تكن هناك سيارات أجرة. وقد لاحظت أن هذا الشخص قد حاول أن يشرح للسائق، و من خلال النظر إلى وجوههم وتعبيرات وجوههم ، و هم لا يتحدثون الإنجليزية وأنا لا أتحدث اللغة التركية ، عرفت أنهم أشخاص طيبين ولن يحاولوا إيذائي ، وفعلاً أوصلني ذلك الشخص الطيب إلى الفندق، ووصلت بأمان إلى فندقي

تعلمت أيضاً في دراسة حرص التواصـل Communication في الجامعة طريقة التحدث إلى الجماهـير وفن الخطابة ، في الوقت نفسه ساعدتني حرص التواصـل Communica-

25 - على تحليل الناس وشخصياتهم عندما يلقون خطابات ومحاضرات على شاشة التلفزيون.

ان أحدى الأشياء الجيدة التي تعلمتها في حرص السينما هي كيفية إظهار رد فعل الشخص على وجهه عندما يكون حزيناً أو سعيداً أو متفاجئاً لأنه في التصوير، من المهم إظهار عواطف الممثلين والممثلات عندما أذهب لمقابلة أشخاص من أجل عمل التجاري ، يمكنني بسهولة معرفة ما إذا كان الشخص سعيداً أو حزيناً

أستطيع أن أرى جزءاً من عواطفه ، حتى لو كان يحاول إخفاءها، لقد ساعدتني حرص التواصل من التمكن من إلقاء الخطاب والمحاضرات في أي مكان ، وعدم الخوف والذعر عندما ألقى خطاباً

انني أذكر في احدى المرات أنني سألت أحد الموظفين في شركتي عن أفضل يوم في حياته او في السنوات الأخيرة ثم أجاب ، في اليوم الذي أقيمت فيه خطاباً لجميع الموظفين في شركتنا ، لأنه أعجب بالطريقة التي تحدثت بها وشعر أننا كنا معاً كعائلة واحدة

26 - في حرص الاتصالات Communication اعتدنا على تحليل الأشخاص الذين يلقون خطابات ومحاضرات على التلفزيون ، ونعرف اذا كان لدى شخص ما الكثير من التقة بالنفس أم لا ، كذلك يمكننا معرفة شخصية الشخص ، وكذلك النوايا الكامنة وراء الخطاب.

27 - الحكمة هنا هي أن العيش في سكن جامعي لمدة 14 اربعة عشر عاماً ، جعلتني أمتلك موهبة ومهارة معرفة الناس وفهمهم.

لقد جعلت مني تلك التجربة ان اكون ذكي الشارع الاجتماعي ، وجعلتني قادرًا على استخدام بعض الاساليب والحيل للتعرف على الناس وعمل العلاقات معهم والتعرف عليهم ، لأنها نفس الأدوات والأساليب والطرق التي استخدمها عندما كنت طالباً ، لا زلت بإمكاني استخدامها كرجل أعمال لأن الناس ، كلهم متشابهون

ووجدتاليوم أن هناك الكثير من الناس في العالم لم يكن لديهم الخبرة التي اكتسبتها ، وليس لديهم الموهبة أو حتى أساسيات كيفية معرفة الناس وكيفية عمل العلاقات والتعرف على

الناس ، إنهم يريدون عمل علاقات والتعرف على الناس ، لكنهم لا يعرفون كيف الاعتماد على النفس:

كوني في الجامعة ، بعيداً عن عائلتي كان يجب علي أن أحل مشاكلني بنفسي ، و هذا جعلني مستعداً وقدراً على الاعتماد على نفسي ، في المستقبل ، ثم جعلني هذا قادراً على بدء مسيرتي المهنية من الصفر دون مساعدة والدي أو أي شخص آخر ، ويرجع ذلك إلى مدى صعوبة التعليم مع وجود تحديات كبيرة بسبب البعد عن العائلة ، خاصة عند الالتحاق بجامعة كبيرة ، مثل جامعة جنوب كاليفورنيا USC حيث يوجد طلاب من جميع أنحاء العالم ، ان هذا كله جعلني هذا صبوراً وقوياً وقدراً على تحمل الأوقات السيئة والظروف السيئة ، وجعلني لاحقاً ناجحاً في العمل التجاري

28 - التعليم ليس سهلاً:

1 - يجب أن تكون لديك إرادة قوية لأن الدراسة تحتاج إلى قوة إرادة لأنك ستكون دائمًا في غرفتك للمذاكرة لامتحانات وعليك الذهاب إلى المكتبة للمذاكرة وقضاء الكثير من الوقت هناك ، وقراءة الكتب وكتابة البحوث ومقاومة نفسك ومنعها من بعض الأنشطة مثل الذهاب إلى السينما مع أصدقائك بدلاً من قراءة الكتب والمذاكرة ، او قد يرغب أصدقاؤك في لعب كرة القدم أو كرة القدم الأمريكية (الركيبي) ، ولكن عليك أن ترفض وتقول لا ، يجب أن تذكر دروسى

في بعض الأحيان ، إذا أراد أصدقاؤك الذهاب إلى شاطئ البحر في عطلات نهاية الأسبوع ، يجب عليك أن ترفض وتقول لهم لا ، لأن عليك الجلوس في غرفتك للمذاكرة والدراسة ان الدراسة والتعليم ليس سهلاً ، وهذا هو السبب في أنه لا يمكن لجميع الناس في العالم اتمام تعليمهم ومقاومة أنفسهم

2 - كل أسبوع ، كل شهر ، سيكون لديك بعض المشاكل الأخرى على سبيل المثال ، في بعض الأحيان ستكون لديك نقص في الفلوس ، لن يكون لديك ما يكفي من الفلوس لتعطية نفقاتك اليومية أو الأسبوعية ، أتذكر في فصل دراسي في سنة من السنوات ، كانت لدى بعض المشاكل المالية ، لم أتمكن من دفع ثمن إيجار السكن الجامعي

كذلك لم تكن لدي سيارة ولم يكن لدي ما يكفي من الفلوس لدفع فلوس معلم الدروس الخصوصية، كذلك لم تكن لدي الفلوس لتناول الطعام في المطاعم الخارجية ، لأن مطعم السكن الداخلي هو نفس الأكل الذي يتكرر يومياً وهو ليس لذذ .

لقد كانت أسوأ سنة بالنسبة لي ، أنتي أتذكر أنتي كنت اذاكر كثيراً لأحدى حصصي الدراسية لفترة طويلة وما زلت أحصل على درجة سيئة وهي مقبول - D ، كنت محبطاً حيث كنت مجتهداً وذاكرت كثيراً ولكن كانت النتيجة سيئة وصرت أفك في نفسي ، لماذا أنا لست شخصاً محظوظاً.

3 - في بعض الأحيان ، تصاب بالمرض في فترة فصل الشتاء وتعاني من البرد والحمى والإنفلونزا، لا يوجد أحد سيعتني بك لأنك بعيد عن أهلك وعائلتك .

4 - في بعض الأحيان ، أنت غير محظوظ وتحصل على الشريك الخطأ في الغرفة في السكن الجامعي ، وهو الشريك الذي ليس طيباً وليس لديه أخلاق.

5 - في بعض الأحيان قد يكون هناك شخص مسؤول عن الطابق في السكن الجامعي الطابق الخاص بك وهو لا يحبك، والذي سيكون دائماً وقحاً ولثيماً معك و قد يحسدك وما إلى ذلك.

6 - قد لا يحالفك الحظ مع الأشخاص الموجودين معك في الطابق، فقد لا يحبك بعض الأشخاص منهم ، ويقولون أشياء سيئة عنك، ويطردونك ببابك ويوقفونك ليلاً لمجرد إزعاجك أو خدش سيارتك بالمفاتيح لأنهم يغارون منك ويحسدونك.

7 - يجب أن تعتمد على نفسك للبحث عن أصدقاء جدد والثور على أصدقاء جيدين للترفيه وللذهاب معهم وهو أمر ليس أمراً سهلاً دائماً الحصول على أصدقاء ، يجب أن تثير إعجاب الناس بشخصيتك ، فالآصدقاء لن يأتوا إليك ، بل يجب أن تبحث عنهم وتبذل جهد للتعرف عليهم .

8 - أحياناً يجب عليك طبخ طعامك الخاص ، وغسل ملابسك وتنظيف غرفتك والقيام بكل شيء بنفسك لأنك بعيد عن والديك وعائلتك.

9 - طوال فترة دراستي في الجامعة لم اكن محظوظاً بشهر بدون مشاكل أو سنة بدون مشاكل لأنني سأواجه مشكلة معينة كل شهر أو كل سنة ، سيكون لدى إما شركاء في الغرفة وقحين وسيئون أو مسؤول عن الطابق في السكن الجامعي وقح وسيئ ويكرهني ، سيكون لدى أيضاً في بعض الأحيان نقص في الفلوس ويجب أن أعيش بدون فلوس لفترة من الوقت.

في بعض الأحيان، سأكون مشغولاً جدًا بالامتحانات وكتابة البحوث الجامعية ، أو سأصاب بالبرد والحمى والإنفلونزا.

لذلك ، لم توجد في طول فترة دراستي الجامعية فترة مثالية وجميلة مثل شهر بدون مشاكل أو سنة بدون مشاكل ، ان الحياة ليست سهلة و الدراسة الجامعية ليست بالأمر السهل ، ولذلك ، من أجل الحصول على تعليم جيد

يجب أن تتعب وتمر ببعض المعاناة والتضحية ، المثل يقول ان لم يكن هناك الم ومعاناة لن تكون هناك فائدة ، لقد كنت محظوظاً لأنني التحقت بجامعة مثل جامعة جنوب كاليفورنيا USC هناك ، تعلمت الكثير وكان لدى أفق أوسع في الحياة لأن الطلاب الذين يدرسون في الجامعات الصغيرة ليست لديهم الكثير من الصدف أو التخصصات في الجامعات الصغيرة

كذلك ليس لديهم سكن جامعي للطلاب او شقق للطلاب أيضاً، كذلك ليس لديهم أحداث رياضية مثل السباحة وكرة القدم والكرة الطائرة او كرة القدم الامريكية (الركيبي) وما إلى ذلك ، ليس لديهم فرق موسيقية ، ومشجعات لفرق الرياضية ، وغيرها من وسائل التسلية خلال الألعاب الكبيرة ، في الواقع ليس لديهم الكثير من الأشياء

انه مهمما كانت هناك صعوبة في الحياة الجامعية بسبب الامتحانات أو قضاء الوقت في كتابة البحوث ، لكن الحياة الجامعية فيها الكثير من المرح، هذا هو الحال بشكل خاص بمرور الوقت وبعد مرور 20 عشرون عاماً أو 30 ثالثون عاماً ، سوف تذكر تلك الأيام الجميلة . ذكريات الايام الجميلة :

1 - ما زلت أتذكر في سنتي الأولى في الجامعة ، كيف كنت حريصاً و متشوقاً على تعلم أشياء جديدة وقبول التحديات، و كيف كنت متحمساً للحياة وكيف كنت متحمس للمستقبل الذي أردت أن أكونه، وكانت لدى أحلام كثيرة ، لقد كنت أركز فقط على التعلم والمعرفة واقول

لنفسـي دائمـاً أتمنـى لو كانـ لي ¼ ربعـ المعرفـة التي يمتـلكـها أستـاذـي فيـ الجـيـولـوجـياـ أوـ ¼ رـبعـ المـعـرـفـةـ التيـ يـمـتـلـكـهاـ أـسـتـاذـيـ فـيـ هـنـدـسـةـ الـبـرـولـ ،ـ فـيـ ذـلـكـ الـوقـتـ كـانـ كـلـ مـاـ فـيـ ذـهـنـيـ هوـ الـوـصـولـ إـلـىـ 4.0ـ عـلـمـةـ الـاـمـتـيـازـ وـكـنـتـ مـسـتـعـجـلـاًـ لـلـتـخـرـجـ بـسـرـعـةـ مـنـ الـجـامـعـةـ ،ـ لـقـدـ كـنـتـ جـادـاًـ بـشـأـنـ الـدـرـاسـةـ الـجـامـعـيـةـ وـالـحـيـاةـ

2 - فيـ كـلـ مـرـةـ أـذـهـبـ فـيـهـاـ إـلـىـ حـصـةـ الـجـيـولـوجـياـ ،ـ كـنـتـ أـتـوـفـقـ دـائـمـاًـ لـرـؤـيـةـ تـصـمـيمـ طـبـقـاتـ الـأـرـضـ الـمـخـلـفـةـ فـيـ مـبـنـىـ الـجـيـولـوجـياـ ،ـ كـنـتـ أـعـرـفـ أـنـنـيـ سـأـعـمـلـ هـنـاكـ يـوـمـاًـ مـاـ فـيـ حـقـوـلـ الـنـفـطـ.

3 - لـقـدـ اـعـتـدـتـ الـذـهـابـ إـلـىـ الـمـخـتـرـاتـ لـدـرـوـسـ الـكـيـمـيـاءـ فـيـ وـقـتـ مـتـأـخـرـ مـنـ الـلـيـلـ ،ـ لـأـكـثـرـ مـنـ 3ـ ثـلـاثـ سـاعـاتـ ،ـ بـعـدـ أـنـنـهـيـ مـنـ حـصـصـيـ الـصـبـاحـيـةـ ،ـ لـقـدـ كـنـتـ أـذـهـبـ دـائـمـاًـ لـيـلـاًـ فـيـ الـجـوـ الـبـارـدـ لـشـرـاءـ الـقـهـوةـ وـشـطـيرـةـ (ـسـنـدـوـيـتشـ)ـ ،ـ وـكـانـ لـهـاـ مـذـاقـ جـمـيلـ وـرـاحـةـ بـعـدـ التـعبـ ،ـ وـهـيـ الـاسـتـرـاحـةـ الـتـيـ اـحـتـاجـهـاـ بـعـدـ سـاعـاتـ الـعـلـمـ فـيـ الـمـخـبـرـ ،ـ لـمـ أـكـنـ وـحـيـ ،ـ كـنـتـ اـرـىـ الـعـدـيدـ مـنـ زـمـلـائـيـ بـالـجـامـعـةـ يـفـعـلـونـ الشـيـءـ نـفـسـهـ ،ـ كـنـتـ أـذـهـبـ فـيـ بـعـضـ الـأـحـيـانـ إـلـىـ الـكـافـتـيرـيـاـ لـتـنـاـوـلـ الـدـجـاجـ الـمـقـلـيـ الـذـيـ أـعـجـبـنـيـ بـسـبـبـ مـذـاقـهـ الـلـذـيـ ،ـ وـكـنـتـ اـكـلـ أـيـضـاًـ سـلـطـةـ بـالـفـاصـولـيـاـ الـتـيـ كـنـتـ أـحـبـهـاـ كـثـيرـاًـ.

4 - أـتـذـكـرـ أـنـنـيـ كـنـتـ أـحـيـاًـ أـخـذـ دـرـوـسـ خـصـوـصـيـةـ فـيـ فـصـلـ الشـتـاءـ فـيـ الصـبـاحـ الـبـاـكـرـ ،ـ وـارـتـداءـ قـبـعـتـيـ وـمـعـطـفـيـ ،ـ حـيـثـ كـانـ مـعـلـمـ الـدـرـوـسـ الـخـصـوـصـيـةـ يـقـولـ لـيـ أـنـنـيـ كـنـتـ اـشـبـهـ كـوـجـاـكـ ،ـ شـخـصـيـةـ تـلـفـزـيـوـنـيـةـ شـهـيـرـةـ فـيـ ذـلـكـ الـوـقـتـ ،ـ أـنـنـيـ لـاـ زـلـتـ أـتـذـكـرـ حـصـصـ الـرـيـاضـيـاتـ الـصـبـاحـيـةـ الـمـبـكـرـةـ ،ـ حـيـثـ كـانـتـ الـحـصـصـ مـبـكـرـةـ جـداًـ لـدـرـجـةـ أـنـ بـعـضـ الـطـلـابـ كـانـوـاـ يـنـامـونـ فـيـ الـحـصـةـ الـدـرـاسـيـةـ .ـ

ما زـلـتـ أـتـذـكـرـ أـنـ الـطـلـابـ كـانـوـاـ يـنـقـلـوـنـ بـسـرـعـةـ كـبـيرـةـ إـلـىـ فـصـولـ مـخـلـفـةـ بـيـنـ الـمـبـانـيـ الـمـخـلـفـةـ ،ـ حـيـثـ كـنـتـ أـسـمـعـ باـسـتـمـارـ الـأـبـوـابـ تـدقـ وـكـيـفـ كـانـ الـجـمـيـعـ فـيـ عـجـلـةـ مـنـ أـمـرـهـ ،ـ عـنـدـمـاـ أـسـمـعـ ذـلـكـ ،ـ تـبـدوـ الـأـبـوـابـ تـغـلـقـ وـتـضـرـبـ وـكـانـهـاـ مـوـسـيـقـىـ

5 - عندما اخرج ارى مئات أوآلاف الطالب يسرون في الخارج حيث الجميع في عجلة من أمرهم يذهبون إلى حصصهم المختلفة ، في ذلك الوقت كنت أسير مع الكثير من الأحلام في ذهني حول المستقبل وعن المستقبل

6 - عندما اذهب إلى المكتبة للمذاكرة أو كتابة بحوث ، كنت أرى الطلاب والطالبات يتحدثون إلى أصدقائهم على طاولتهم والطلاب الآخرين كانوا يتبعون وينامون على الطاولة بسبب التعب حتى أنا أيضاً كنت أنام أحياناً لقد قبلت التحدي وقررت البقاء في المكتبة لفترة طويلة بسبب الأحلام الكبيرة التي كانت تراودني والتفكير في مستقبلي ، كنت أذهب إلى ماكينة القهوة وأحضر القهوة وأعود إلى المكتبة لكي أكمل المذاكرة ، كنت اعتقدت أن الحياة مثل المبارزة التي يجب أن أفوز بها ، لقد اعتناد أحد أصدقائي في الجامعة أن يقول ذلك دائمًا ، أن الحياة مبارزة وأنه يجب عليه أن يفوز بتلك المبارزة

7 - عندما كنت في الجامعة ، اعتقدت انه بعد التخرج ، ان الكثير من الناس سوف يسألونني الكثير من الأسئلة حول حصصي الدراسية التي درستها وما الذي تعلمته في الجامعة من أجل ان يتعلموا شيئاً مني وينتفعوا من المعرفة و العلم الذي عندي و لكن للأسف لم يحدث هذا ، كنت اعتقد اني سأكون مثل معلم المدرسة ، وخاصة والدي و اخوالي وأصدقائي الذين سيسألوني .

لو سوء الحظ لم يسألني احد بعد تخرجي ، شعرت بخيبة أمل لأن أحداً لم يسألني مثل هذه الأسئلة.

8 - ما زلت أتذكر أنه في الايام الممطرة ، كان العديد من الطلاب يحملون مظلات المطر ذهاباً وإياباً من الحصص الدراسية ، لقد استمتعت بالمطر في كاليفورنيا و كنت احب سماع صوت قطرات المطر ، الذي كانت تبدو لي كأنها موسيقى ، ابني اتذكر عندما كنت اعود الى غرفتي في السكن الجامعي و اجلس في الصالة الرئيسية في السكن الداخلي لكي اشاهد الطلاب والطالبات ، كنت أرى الطلاب والطالبات يغلقون ويفتحون مظلاتهم أثناء دخولهم وخروجهم من السكن الجامعي ، و كنت اشعر بصوت المظلات وكأنها موسيقى . كنت أنظر إلى الأنواع المختلفة من الملابس التي يرتديها الطلاب والطالبات استعداداً للمطر.

9 - كانت العودة إلى غرفتي في يوم ممطر وبارد ثم تغطية نفسى ببطانية دافئة ومرحة جداً.

10 - شيء سأذكره دائمًا هو الجلوس في الكافيتيريا السكن الجامعي أثناء العشاء، وقضاء ساعات طويلة في التحدث إلى الأصدقاء، والانتقال من طاولة إلى أخرى مثل الفراشة والتحدث مع الطلاب والطالبات والتعرف عليهم كذلك كنت اسمع الشباب على كل طاولة يتحدثون عن الفتيات اللواتي على الطاولة الأخرى في الكافيتيريا، وفي الوقت نفسه، كنت اسمع الفتيات يتحدثن عن شباب آخرين يجلسون على طاولات أخرى، كذلك سماع بعض الطلاب يشكون من الأكل الذي اعتادوا على تناوله في الكافيتيريا وقد ملوا من أكله لأنه ليس لذيد وصاروا يأكلونه دائمًا، وهو كلام اعتدت سماعه بانتظام.

كان الانتظار في الطابور للحصول على بعض الطعام أو المشروبات شيئاً اعتدنا القيام به كل يوم والتحدث إلى الطلاب والطالبات أثناء الطابور.

11 - كان الذهاب إلى الأحداث الرياضية مثل مباريات كرة القدم ومسابقات كرة القدم الأمريكية (الركيبي) شيئاً أذكره دائمًا عن الحياة الجامعية، عندما كان الجميع متجمسين وفرحين جداً للذهاب إلى المباريات، كنت أرى الآلاف من الناس يذهبون إلى هناك، خاصة في مباريات كرة القدم الأمريكية (الركيبي)، للجامعة التي تنافسنا، وهي جامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس UCLA

في الليلة التي سبقت المباراة، كنت أرى جميع الطلاب يتجمعون قبل مباراة جامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس UCLA، ونرى فرقة موسيقية ويرقصن البنات المشجعات لفريق الجامعة، لقد كانت ليلة مثيرة وصاخبة جداً، كانت ليلة لن ينساها أحد

12 - أهم شيء في الجامعة هو التعرف على الطلاب والطالبات، والحصول على أصدقاء جيدين، والتحدث معهم، والضحك معهم، وإلقاء النكات الجيدة، ان الطلاب في الجامعة في معظم الأحيان، يتحدثون عن أشياء مضحكه أو أشياء بسيطة، كذلك كان الذهاب معهم إلى السينما أو الحفلات الموسيقية أو مباريات كرة القدم ممتعًا دائمًا.

لقد كان كل موسم وكل فصل من فصول السنة مختلف لأن فصل الشتاء يختلف عن الربيع والخريف يختلف عن الربيع ، كل موسم لديه نوع مختلف من المرح ، لقد كنا نستمتع بفصل الخريف بسبب مباريات كرة القدم ، ونستمتع بالشتاء بسبب مشاهدة رياضة الهوكي وألعاب الهوكي كذلك الذهاب إلى الجبال لرياضة التزلج على الجليد وكذلك الذهاب إلى السينما ، كذلك كنا نستمتع بفصل الربيع للذهاب إلى العشاء بالمطاعم ، و إلى شاطئ البحر، لأنه كانوا الجميع متحمسين جداً للذهاب إلى شاطئ البحر بعد شتاء طويل

في الصيف ، كنا نفكر دائمًا في الذهاب إلى شاطئ البحر والالتحاق بالجامعات الصيفية الأخرى في أماكن أخرى من كاليفورنيا من أجل دراسة حرص مختلفة والتعرف على طلاب آخرين .

13 - شيء سأذكره دائمًا هو الأسبوع الأول من السنة الجامعية في فصل الخريف وهو عندما تبدأ الدراسة وينتقل جميع الطلاب إلى السكن الجامعي ، و عندما أرى الطلاب يأتون مع والديهم وعائلاتهم إلى الجامعة ، كنت أحاول مساعدتهم في حمل أمتعتهم ومقابلة أصدقاء جدد، كذلك عندما يحاول الطلاب تفريغ أمتعتهم ووضعها في المكان المناسب لهم ، يحدث ذلك لجميع الطلاب في جامعات مختلفة وهو أمر شائع في بداية السنة الدراسية ،

14 - مهما كانت صعوبة الدراسة في الجامعة فإن الحياة الجامعية ممتعة جداً ، حيث إن جميع الطلاب يحبون الحياة الجامعية ، هم أولاً بعيدون عن والديهم وعائلاتهم ، لذا فهم أحرار في فعل ما يريدون في الجامعة ، تقابل الكثير من الأصدقاء وتستمتع بالحديث معهم ، وتدهب معهم إلى الأفلام السينمائية والحفلات الجامعية ومباريات كرة القدم

هناك دائمًا شخص يناسبك للتعرف عليه من بين الآف الطلاب وهو على استعداد للتحدث معك ، يتحدث الكثير من الناس في الجامعة عن أشياء صغيرة وتفاهة وغير مهمة ، إنها مضحكة في المقام الأول ، على عكس المحادثات التي يجريها الناس الكبار في السن ، في وقت لاحق و عندما يكبر الناس يفكرون ويتذكرون دائمًا الأيام الجميلة لأنهم عندما كانوا شباباً كانوا يتمتعون بصحة جيدة في الجامعة ، حتى عندما كنا نشتكي و ننتذمرون من بعض الأشياء كنا نشتكي و ننتذمرون من أشياء صغيرة وتفاهة في الجامعة.

15 - أريد أن أذكر أن الحياة الجامعية ممتعة جداً خلال الفصول الأربع من العام ، في فصل الخريف كنا نتحمس لمقابلة طلاب جدد ولديك أصدقاء جدد، والذهاب معهم إلى مباريات كرة القدم.

حتى ان المشي إلى الحصص الدراسية في الخريف جميل جداً حيث تشاهد أوراق الشجر وهي تسقط بألوان مختلفة ، ثم تأتي الرياح وتدفع أوراق الشجر بعيداً.

في فصل الشتاء تذهب إلى الجبال للتزلج على الجليد مع أصدقائك في الجامعة وترى الثلج الأبيض الذي يغطي المنازل والأشجار انه منظر جميل ، ثم تشم رائحة دخان الخشب أثناء المشي مع أصدقائك في منطقة ومنتجع التزلج انه أمر ممتع جداً ، كذلك شرب الشوكولاتة الساخنة أو الشاي الساخن أو القهوة في مطعم في فصل الشتاء وتشعر بالدفء عندما يكون الجو بارداً أو ممطراً في الخارج

اما في فصل الربيع ، نبدأ لعب التنس ، ونذهب إلى منطقة بالم سبرينغز Palm Springs في صحراء كاليفورنيا ، ان الجميع متحمسون وفرحين بسبب الطقس الجميل هناك في فصل الربيع .

16 - كذلك كنت في فصل الربيع أثناء ذهابي في طريقى إلى الحصص الدراسية ، اشاهد الطلاب وهم يلعبون التنس حيث يمكنني سماع أصوات المضارب تضرب كرات التنس اما في فصل الصيف ، يذهب الجميع إلى شاطئ البحر ، وتكون الشواطئ مزدحمة جداً و الكثير منهم يلعبون كرة الطائرة بالقرب من شاطئ البحر كذلك على شاطئ البحر تسمع موسيقى صاخبة وجميلة في كل مكان .
كذلك في فصل الصيف كثير من الطلاب يحبون أخذ الحصص الصيفية لأن تلك الحصص تكون أسهل في العادة من اخذها في العام الدراسي او الفصول الأخرى
لقد كنت دائماً بعد الانتهاء من الحصص الصيفية صباحاً ، كنت أذهب مع أصدقائي إلى شاطئ البحر .

17 - اتنى ما زلت أتذكر ذهابي في رحلات ميدانية جيولوجية في فصل الربيع ، حيث كنت نذهب إلى جبال كاليفورنيا و كنت اجلس هناك وحيداً بين الجبال و أستمع إلى نسيم الرياح الجميل وانا أرسم الخرائط لحصة الجيولوجيا

18 - أما بالنسبة لفصل الصيف فهو دائماً متعة ، حيث يمكنك ركوب الدرجات بالقرب من شاطئ البحر ، والتوقف لتناول الهامبرغر الذي على شاطئ البحر وفي نفس الوقت تشاهد الناس يستخدمون لوح التزلج والتزلج على الرصيف ، إن رؤية الناس وهم فرحين و يستمتعون و يجعلك أكثر ابتهاجاً و فرحاً .

19 - كذلك في فصل الصيف ، كنت أذهب أحياناً إلى الجامعة الصيفية في مناطق أخرى من كاليفورنيا ، أذكر في وقت من الأوقات أني ذهبت إلى الجامعة الصيفية في ولاية كاليفورنيا في منطقة لونج بيتش Long Beach State وكانت هناك دائماً في السكن الجامعي ألعب البينج بونج - كرة الطاولة في فترة ما بعد الظهر ، كذلك كان من الممتع مقابلة طلاب في الكافيتيريا وهم دائماً على الطاولة عندما اجلس معهم يتحدثون عن البناء في الجامعة .

أيضاً كنت في الصيف نلعب التنس والذهاب للركض في الملعب قبل غروب الشمس والاستمتاع بالنسيم والهواء الجميل في المساء قبل غروب الشمس ، ثم الذهاب إلى دور السينما ليلاً لمشاهدة الأفلام السينمائية ، هناك في لونج بيتش ستيت Long Beach State قابلت الكثير من الأشخاص المثيرين للاهتمام الذين لن أنساهم أبداً .

20 - أذكر في وقت من الأوقات أني ذهبت إلى الجامعة الصيفية في جامعة كاليفورنيا - إيرفين IRVINE وكان الصيف ممتعاً جداً حيث اعتدت التحدث إلى أصدقائي في الكافيتيريا والذهاب معهم إلى حمام السباحة والركض في الملعب ، كذلك الذهاب معهم إلى السينما في الليل ولعب التنس في النهار ، أيضاً هناك التقيت بعض الطلاب المضحكون في السكن الجامعي الذين يضحكونني كثيراً

21 - أذكر أيضاً كنت أزور أصدقائي في جامعة سان دييغو ستيت SAN DIEGO STATE وكانت أذهب معهم إلى دور السينما ليلاً في عطلات نهاية الأسبوع وبعد ذلك نذهب في وقت متأخر من الليل لتناول الهامبرغر في مطاعم الوجبات السريعة وقضاء الليل في التحدث والضحك مع أصدقائي وتناول الهامبرغر الذي وكذلك المشي معهم على طول شاطئ سان دييغو في النهار .

22 - انتي أحب مدينة سان دييغو كثيراً لأنها مدينة جميلة ولدي ذكريات جميلة فيها حتى في فصل الشتاء عندما كنت أمشي وأشعر بسعادة عند سقوط الأمطار الغزيرة وسماع صوت الرعد

23 - انتي أذكر في فصل الربيع اذهب مع أصدقائي لركوب للخيول في ضواحي سان دييغو ، حيث يكون الطقس جميلاً والشمس مشرقة.

24 - أذكر في فصل الصيف الخروج مع أصدقائي في عطلات نهاية الأسبوع لتناول الهامبرغر في مطاعم الوجبات السريعة وكنا نتحدث ونضحك طوال الليل

25 - عندما كنت طالباً في الجامعة كانت لدى الكثير من الأهداف في حياتي ولكنني لم أكن أعرف الخطوات التي يجب علي اتخاذها للوصول إلى أهدافي ، ولقد كنت اعتقد أنتي أذكي شخص في العالم والآن عندما انظر إلى الوراء أضحك ببساطة ، لقد كنت افكر في المستقبل ولكنني الان انا اعيش في ذلك المستقبل لقد أدركت أن الحياة ليست سهلة

عندما انظر إلى تلك الأيام احس انتي افتقد واحن إلى تلك الأيام الجميلة ، لقد كنت اذهب إلى دور السينما والمطاعم مع أصدقائي ، وقد كانوا الطلاب في السكن الجامعي مضحكين جداً.

26 - انتي أذكر زيارة أصدقائي في جامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس UCLA حيث كنت أتناول الطعام معهم في كافيتيريا السكن الجامعي وأحياناً أذهب معهم إلى مطاعم جميلة ورافقية في منطقة ويست وود.

27 - لقد كان دائماً هناك مرح و تسلية من حولي ودائماً ما كان هناك أصدقاء دائماً مستعدين للتسلية والمرح والذهاب معهم إلى اماكن المرح والتسلية كانت الحياة بسيطة جداً ، حتى عندما يفترض مني طالب سيء 20 عشرون دولاراً ولا يدفع لي فلوسي فإن الخسارة ليست كبيرة ، انتي أذكر أنتي في احدى المرات ذهبت مع الفتى للتسوق ، واقترضت مني 160 مائة وستون دولاراً لشراء الأحذية لهن ، ثم كتبنا لي شيكات مرتجعة ، لقد وثقت بهن

ويرجع ذلك في الغالب إلى حقيقة أن اب احدهن كان أستاذًا في الجامعة وهو دائمًا يبدوا انه معلم محترف ومحترم حيث كان دائمًا يلبس البدلة وربطة العنق اليوم الحياة العملية بعد الجامعة صعبة ، حيث انك تعمل كثيراً وعندما يسرق شخص ما منك المال ، فلن يسرق 20 عشرون دولاراً، بل سوف يسرق الآلاف أو ملايين الدولارات

28 - في ذلك الوقت ايام الدراسة الجامعية كانت الحياة ممتعة حتى ان زيارة بعض الطلاب في مدينة بوسطن و في فصل الشتاء البارد و القارص جداً كانت الحياة ممتعة حتى عندما تتساقط الثلوج في كل مكان ، وكان الطلاب والأصدقاء الذين كنت ازورهم في جامعة بوسطن وجامعة هارفارد ، كانوا يتحدثون دائمًا عن أشياء ممتعة وبسيطة . نفس الشيء مع الطلاب في الجامعة الأمريكية في واشنطن العاصمة حتى عندما تكون جميع الشوارع مغطاة بالثلوج خلال فصل الشتاء البارد والقارص جداً ، يكون الطلاب جميعاً لطفاء و طيبين.

29 - عندما كنت في الجامعة ، كنت أدرس فقط أثناء الامتحانات ، ثم بعد الامتحانات أستمتع وأخرج مع أصدقائي ، هناك الكثير من الأصدقاء والناس الطيبين للاختلاط بهم ، لقد كانوا الطلاب والأصدقاء في الجامعة هم أكثر ما أفتقده. لقد لاحظت أنه في عالم التجارة والاعمال التجارية ، ان الأمور ليست سهلة او كما كنت أحلم بها ، حيث اني الان يجب أن أعمل كل يوم ، حتى في عطلات نهاية الأسبوع ، كذلك صرت اعمل في وقت متأخر جداً من الليل وفي أيام العطل الرسمية ، ولكن يجب أن أذكر أنه في مجال التجارة والأعمال التجارية ، هناك حسنات و اشياء ايجابية ويشمل ذلك ، امتلاك المال و تكون الفلوس دائمًا في جيبي وكذلك تستطيع السفر و تستطيع شراء السيارات مثل السيارات الرياضية الفارهة أو القوارب ، كذلك الشعور بالنجاح والإنجاز.

30 - في ايام الدراسة الجامعية وفي خلال الفصول الأربع ، كنا نستمتع بالفصول الاربعة بشكل كامل ، كنت أستمتع كثيراً عندما كنا نذهب إلى الأماكن المذكورة أعلاه ، لقد استمتعت بالأوقات من كل قلبي اليوم كرجل أعمال ، لدى دائمًا هموم و امور في ذهني تشغلي دائمًا بينما ذهبت ، اني

لا أستطيع الاستمتاع بالأشياء بشكل كامل انه نفس الشعور بالضبط عندما كنت أذهب إلى السينما أو الشاطئ أثناء الامتحانات ، لا أستطيع الاستمتاع بوقتي بشكل كامل عندما كنت في الجامعة ، كنت أقوم بالكثير من المغامرات ، ابني أذكر في احدى المرات أبني عندما أنهيت امتحاناتي ، أردت أن أفعل شيئاً غير عاديًّا و قررت الذهاب إلى أسبن ASPEN ، كولورادو في عطلة نهاية الأسبوع للتزلج على الجليد ، في البداية سألت زميلي في الغرفة وزملائي في الطابق ولكنهم رفضوا الذهاب معي ، ثم سألت أصدقائي في السكن الجامعي للذهاب معي ، لكنهم كلهم رفضوا ، ثم سألت شخصاً لا اعرفه في السكن الجامعي فوافق فوراً للذهاب معي إلى كولورادو ، ومع ذلك كان علي أن أدفع عنه قيمة التذكرة ، ثم أخبرني شريك في الغرفة أنه إذا طلبت من هذا الطالب الاذهاب أن يذهب معي إلى إفريقيا ، فسوف يذهب معي إلى إفريقيا ، وأخبراً ذهناً للتزلج في أسبن ASPEN كولورادو

31 - في احدى المرات ، قررت الذهاب إلى جزر الهاواي Hawaii في عطلة نهاية الأسبوع قبل عيد الشكر Thanks Giving مع صديقي جون ، وقد كانت هذه الرحلة مفاجئة وغير مخطط لها ، لم يخبر جون والديه أنه ذاهب معي إلى جزر الهاواي ثم ، عندما ذهناً إلى جزر الهاواي Hawaii ، وهناك حدث شيء لم نكن نتوقعه حيث فقد جون رخصة قيادته هناك

ثم عثر شخص ما على رخصة القيادة وأرسلها بالبريد إلى والديه في ولاية واشنطن ، وكانت المفاجأة عندما اتصل جون بوالده حيث علم والده أنه لم يكن في كاليفورنيا ولكنه في جزر الهاواي Hawaii ، حيث لم يكن جون يعلم أن شخصاً ما أرسل رخصة القيادة ، لقد صرت أضحك طوال اليوم بسبب هذا لأن جزر الهاواي بعيدة جداً عن كاليفورنيا.

الحكمة هنا هي أنه بغض النظر عن مدى صعوبة حصصك الدراسية ، ومدى صعوبة الجامعة ، فهي أسهل بكثير وأفضل بكثير من العمل التجاري والعمل كرجل أعمال. لأنك في الجامعة أنت تحكم في وقتك ، أما في عالم التجارة ورجال الأعمال تحكم فيك الظروف والمشاكل على سبيل المثال ، خلال جائحة فيروس كورونا 19 Covid ، خسر الكثير من الناس الذين يمتلكون متاجر ومطاعم فلوسهم لأنه لا يمكنهم السيطرة على الوضع إنه

شيء خارج عن سيطرتهم ، الأشخاص الذين يمتلكون متاجر ومطاعم وغيرها من الشركات ، أصبحت حياتهم كارثة وصعبة ، بالنسبة للطلاب الحالة مختلفة تماماً ، حتى ان الطلاب الذين يكافحون ويعانون ، فهم مع ذلك ، لا يعانون بقدر معاناة التجار و رجال الأعمال الذين فقدوا أموالهم ، وكل شيء ، و صارت لديهم الكثير من الهموم و القلق .

على سبيل المثال في إندونيسيا ، حيث ان الشوراع بين القرى ليست معبدة و ويستعمل بعض الطلاب دراجاتهم النارية في قريتهم محاولين الاقتراب قدر الإمكان من مدرستهم ومن هناك يذهبون شيئاً على الأقدام في الغابات الى مدرستهم لاستخدام أجهزة الكمبيوتر ، ويرجع ذلك في المقام الأول إلى عدم وجود شبكات شوارع ، لا تزال هذه الصعوبات للطلاب لطالما كانت صعبة ليست بقدر ما يمر به التجار و رجال الأعمال من عواقب و خسائر مالية كبيرة ، ومشاكل مالية .

كان لدى ذات مرة مدرس لتدريسي الدروس الخصوصية ، حيث قام بتدريسي بعض الحصص الدراسية كلما ذهبت لرؤيته ، وفي الطريق اليه احياناً كنت اقابل بعض الاصدقاء و أتحدث معهم وأتشارك معهم المرح والمتعة عند حوض السباحة بينما كان معلم الدروس الخصوصية ينتظرني بفارغ الصبر ، ومع ذلك عندما أصل متأخراً اعتذر له وأدفع له اجرته كاملة ، اما اليوم في مجال التجارة و الأعمال التجارية ، لا يمكن أن يحدث هذا ، لأن عليك أن تكون في الوقت المحدد ، وإلا فإن العملاء والزبائن سيخبرون الآخرين أنك لست دقيقاً في المواعيد وأنك غير ملتزم بالعمل ولست بمستوى المسؤولية

32- في احدى المرات التقيت بأحد زملائي القدامى الذي كان ساكن معي في الغرفة في السكن الجامعي قبل 35 سنة ، وصرت اتحدث معه عن ايام الجامعة والدراسة ، فأخبرني كيف اعتدنا أن نستمتع في الحياة عندما كنا في الجامعة حتى بدون فلوس ، ثم صارت تدمع عيني و تخرج الدموع من عيني ، ان التفكير في أنه كيف كانت عندي القدرة للاستمتاع بالوقت اثناء الدراسة حتى عندما اكون مفلس وليس معي فلوس

اما اليوم عندما تكون رجل أعمال ، و يكون لديك المال ولكنك لا تزال لا تستطيع ان تستمتع بالحياة ، لأنك أنت دائماً تحت ضغط العمل ومشاكل العمل

33 - اتنى أتذكر ذات مرة عندما كنت طالباً في الجامعة ، كنت اعتقد اتنى ذكي جداً وأن كسب المال سيكون سهلاً جداً بالنسبة لي ، لأنى شخص ذكي ، وسيكون الأمر أسهل بكثير من الدراسة ، لأن الذهاب إلى جامعة صعبة مثل جامعة جنوبى كاليفورنيا USC ، والدراسة والمذاكرة فيها صعبة، وقراءة الكتب، وكتابة البحث ،كذلك هناك الكثير من المناسبة من الطلاب الأذكياء من جميع أنحاء العالم ولهذا السبب ان الدراسة الجامعية صعبة جداً

لقد اعتقدت أن العمل سيكون سهلاً جداً لأنى ذكي ولدي العديد من العلاقات، ولكن لم يحدث ذلك حيث عندما دخلت عالم التجارة والأعمال التجارية ، وجدت أن العمل التجارى صعب جداً وأنه ليس سهلاً مثل الذهاب إلى الجامعة لأن في العمل التجارى لن يكون لديك وقت على الإطلاق، ولا حتى في عطلات نهاية الأسبوع حيث بالنسبة لي يتبعين علي قراءة الكثير من تقارير العمل التجارى وسائل العمل وإرسال الكثير من رسائل البريد الإلكتروني أيضاً.

34 - بينما عندما كنت طالباً في الجامعة ، لقد اعتدت الذهاب إلى الجامعة الصيفية مثل جامعة كاليفورنيا في إيرفين IRVINE ، وجامعة لونج بيتش LONG BEACH في كاليفورنيا.

لقد اعتدت على المرح ، والتحدث مع أصدقائي ، وزيارتهم حيث كانوا نقر فجأة الذهاب إلى شاطئ البحر حيث كانوا نرى هناك الآلاف من الناس يستمتعون بالمشي على الواح التزلج في المرات القريبة من شاطيء البحر وكذلك نرى الكثير من الناس يلعبون كرة الطائرة ، كانوا أحياناً نقر فجأة الذهاب ليلاً إلى السينما لمشاهدة الأفلام السينمائية عندما تكون في الجامعة ، كانوا نطبق ونعمل بالمثل القائل : من المهم في الحياة التوقف وشم رائحة الورود

ولكن هذا للأسف شيء لا يمكن القيام به في عندما تكون في عالم التجارة والأعمال التجارية، حيث إنك دائماً ستكون في عجلة من أمرك ولديك مواعيد دائماً ان الوقت يساوي المال

لقد سمعت أن منتجًا للأفلام السينمائية في هوليوود يقول أن إضاعة الوقت أثناء الاجتماعات يشبه إهدران المال نفسه ، حتى أنه لا يستطيع الذهاب إلى الحمام أثناء الاجتماعات اليومية

طوال اليوم ، ويقول هذا يعني إنه عندما يذهب إلى الحمام لمدة 5 خمس دقائق فهو يخسر 5 خمسة آلاف دولار.

35 - أتذكر أنني عندما كنت طالباً في الجامعة، سافرت ذات مرة من نيويورك إلى مدينة ميامي في فلوريدا مع والدي ، كنت سعيداً جداً وتحمساً أثناء رحلتي على الرغم من أن والدي كان مسافراً في الدرجة الأولى ، وكنت مسافراً في الدرجة السياحية

لقد كنت سعيداً جداً وتحمساً أثناء رحلتي إلى مدينة ميامي في فلوريدا ، لأنني قريراً في ولاية فلوريدا سأرى عالم ديزني وسوف أرى مزارع البرتقال وشواطئ البحر في فلوريدا الجميلة ، عندما كنت في عالم ديزني في فلوريدا، كنت سعيداً بالمشي مع والدي في عالم ديزني، والتقاط الكثير من الصور، وشراء الهدايا التذكارية من عالم ديزني ، على الرغم من أن والدي أعطاني بعض الفلوس لشراء الهدايا التذكارية وكانت الفلوس أقل بكثير مما كنت أتوقع ، لكنني مع هذا كله كنت سعيداً

الحكمة هنا هي أن الحياة الطالبية وحياة الجامعة وحياة الشباب ممتعة جداً ، بالطبع ستواجه مشاكل ، لكن هذه المشاكل ضئيلة وصغيرة

36 - ابني اود ان اشرح لماذا التحقت بجامعة جنوب كاليفورنيا USC ولماذا سكنت في السكن الجامعي ، لأنه يوجد لديهم التخصص الذي اريده وهو الجيولوجيا وهندسة البترول ، كذلك لأنني أحب الطقس في كاليفورنيا وجامعة جنوب كاليفورنيا هي الجامعة الوحيدة التي لديها تخصصي هندسة البترول في كاليفورنيا ، وهناك طلاب يدرسون هندسة البترول في جامعة ألاسكا Alaska ، لكنني لا أرغب في الدراسة في مكان بارد ، لأن الدراسة لن تكون ممتعة لي في ولاية ألاسكا Alaska

37 - لقد بدأت في معرفة كيفية التعامل مع الناس في السنة الأولى من دراستي الجامعية عندما كنت في جامعة جنوب كاليفورنيا USC بسبب اعتمادي على العيش في السكن الجامعي واعتمادي على مقابلة الآلاف من الطلاب كل عام
أسباب اختياري للسكن و العيش في السكن الجامعي :

1 - لتوفير الوقت بدلًا من القيادة لمدة ساعة أو ساعتين بعيدًا عن الجامعة .
لأنه كان من الصعب جدًا بالنسبة لي العيش في نفس المنطقة و الحي الذي كان فيه معدل الجرائم مرتفعًا,

كذلك أردت توفير الوقت وأن أكون أقرب إلى المكتبة بالجامعة , كذلك لكي أدرس مع طلاب آخرين- دراسة جماعية - .

2 - كذلك كنت أريد أن أعيش في بيئة جامعية فيها الأحداث الرياضية والاجتماعية , وقد كنت أعرف أيضًا أن الحياة الجامعية هي مرة واحدة في العمر لذلك أردت الاستمتاع بمسابقات كرة القدم ومسابقات الكرة الطائرة ومسابقات كرة السلة والخ

أيضا، كنت أريد الذهاب إلى حفلات الطلاب الجامعية بعد مباريات كرة القدم أو مباريات كرة السلة , لقد أردت فقط أن أحظى ببعض الذكريات الجميلة بعد تخرجى من الجامعة، حتى أذكر الأيام الجميلة في الحياة الجامعية

3 - لقد لاحظت أن الطلاب والشباب يعيشون حياة بسيطة و يجعلونني أضحك دائمًا لأنهم يفعلون أشياء مضحكه وغبية.

4 - لقد لاحظت أيضًا أنه عندما تعيش في السكن الجامعي , تتعرف على أشخاص من جميع أنحاء العالم، وتتعرف على ثقافاتهم , وتكون صداقات جديدة وتتعرف على تخصصاتهم , لذلك عندما تتعرف وتكون لك علاقة اجتماعية أو تعيش مع شخص يدرس السينما , سوف تعرف بشكل غير مباشر عن السينما وعندما تتعرف اجتماعيًا أو تعيش مع شخص يدرس علم النفس , سوف تتعلم بشكل غير مباشر أشياء عن علم النفس , ونفس الشيء عندما تتعرف اجتماعيًا أو تعيش مع شخص يدرس الاقتصاد، سوف تتعلم شيئاً عن الاقتصاد بشكل غير مباشر.

كذلك العيش في السكن الجامعي يجعلك لا تشعر بالملل أبدًا ولا تشعر بالوحدة , فهناك دائمًا شخص ما جاهز لكي يعمل شيئاً ما معك , على سبيل المثال إذا كنت ترغب في لعب التنس ، فمن بين 100 مائة طالب سوف يلعب طالب ما التنس معك ، إذا كنت ترغب في الركض ليلاً ، فمن بين 100 مائة طالب ، سوف يذهب طالب ما للركض معك ، الشيء نفسه إذا كنت

ترغب في الذهاب إلى دار السينما أو لتناول العشاء ، فسوف تجد دائمًا شخصًا ما جاهزًا للذهاب معك ، أيضًا في عطلات نهاية الأسبوع ، إذا قررت الذهاب إلى الجبال للتزلج على الجليد أو شاطئ البحر فستجد دائمًا شخصًا ما جاهزًا للذهاب معك ، لذلك فإنك في السكن الجامعي ، لن تشعر أبدًا بالوحدة

5 - عندما تخرجت من جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، شعرت بالكثير من الارتياح والراحة النفسية ، تم إزالة عبء كبير عن ظهري ، لقد شعرت أنني أجزت ما كان يجب القيام به ، وقد بذلت جهد تخرجت ، لقد اعتقدت أنه بعد الجامعة ، سوف تكون الحياة سهلة. لأن كانت الحياة الجامعية تدور دائمًا حول الامتحانات والدرجات والذهاب إلى المكتبة للمذاكرة والخروج منها ، كان شيئاً أفعله يومياً ، و عندما كنت في الجامعة ، كانت لدي أحلاماً كبيرة وطموحات كبيرة ، لقد اعتقدت أنني سأكون ملليارديرًا في غضون 5 خمس أو 10 عشر سنوات

لقد كنت اعتقدت أن كسب المال سوف يكون سهلاً لأنني قد صرت شخص قوي بسبب المشاكل والتحديات التي تغلبت عليها بالفعل ، لأنني عندما كنت أصغر سناً كانت لدي عدد لا يحصى من المشاكل والكثير من التحديات ، وكانت مشاكل أكثر من الطالب العادي ، لقد اعتقدت أن التغلب على المشاكل والتحديات التي واجهتها وجعلتني إنساناً قوياً و خارقاً لقد كنت أفكراً دائمًا في المستقبل ، أثناء المشي بين مباني الجامعة وعلى أرض الحرم الجامعي ، لقد كنت أفكراً في مستقبلي كيف سوف يكون بعد 5 خمس سنوات أو 10 عشر سنوات من ذلك الحين

لقد اعتقدت أنه بسبب تعليمي الجامعي لفترة طويلة سوف يكون كسب المال سهلاً بشكل لا يصدق

بالنسبة لي ، حيث لم أكن أعرف ولا أدرك أهمية التجربة والخبرة ، كذلك لم أكن أعرف أهمية عوامل النجاح الأخرى المذكورة في هذا الكتاب ، كذلك لم أكن أعرف أن هناك لصوص و مجرمين في كل مكان في العالم ، يمكنهم التأثير على حياتك وازعاجك ، لقد كنت اعتقدت أن الأشرار موجودون فقط في الأفلام السينمائية

انني أتذكر عندما كنت في السكن الجامعي ، كنا نتجادل كثيراً مع الطلاب الآخرين في السكن الجامعي في وقت متأخر من الليل ، حول كيف ستكون الحياة بعد الجامعة ، ولقد تأثرت بالعديد من المحادثات والنقاشات التي أجريتها مع الطلاب الذين أخبروني أن الحياة

سوف تكون سهلة بعد الجامعة ، كانت الحجة التي سمعتها مراراً وتكراراً هي أن الطلاب يذكرون طوال اليوم لتحقيق الدرجات العالية ، حيث يعتقدون أن الحياة بعد الجامعة سوف تكون سهلة و بسيطة.

سوف يبدأون العمل في الحياة العملية مثل بقية الناس من الساعة 9 التاسعة صباحاً حتى 5 الخامسة مساءً ، وانهم سوف يستمتعون لبقيه المساء ، ويستمتعون في عطلات نهاية الأسبوع في ذلك الوقت ، كنت أصدقهم لأن الدراسة في الجامعة ليست سهلة فهي تتطلب الإرادة القوية وعليك أن تقاوم نفسك من أجل الدراسة والحصول على التعليم والمعرفة لقد امضيت 14 اربعة عشر عاماً في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، لقد كنت دائماً اجتهد وأعمل بجد وذاكر بجد ، وأخذ العديد من الحصص الدراسية وأدرس بمفردي ، واضغط على نفسي للمذاكرة مهما كانت الظروف ، عندما كنت في الجامعة كانت لدي دائماً امتحانات وكان علي الذهاب إلى المكتبة للدراسة والمذاكرة أو استعارة كتب من المكتبة لكتابية البحوث

في كثير من الأحيان ، سيعين عليك الضغط على نفسك ، والمذاكرة بين 4 أربعة جدران في غرفتك أو الدراسة مع مجموعة من الطلاب لممارسة حصة التواصل و القاء المحاضرات ، أو الذهاب إلى مختبر الكيمياء أو مختبر الفيزياء في وقت متأخر من الليل مع الكثير من التركيز ، او يجب عليك إجبار نفسك والضغط عليها للذهاب إلى مختبر اللغات ، وإجبار نفسك على الاستماع إلى الأشرطة بلغات أجنبية.

ان أسوأ شيء هو الذهاب إلى حصة المونتاج في السينما ، حيث يتعين عليك الجلوس بمفردك والعمل على تقطيع اشرطة الافلام من أجل المونتاج ليلاً ونهاراً ، وشرب القهوة طوال الليل

لقد امضيت 14 عاماً في جامعة جنوب كاليفورنيا USC أعمل بجد وذاكر بجد ، وأخذ العديد من الحصص الدراسية وأدرس بمفردي واضغط على نفسي للمذاكرة مهما كانت الظروف

سواء كنت مريضاً أو مكتئباً أو متعباً ، كان علي الاستمرار في الدراسة والعمل بجد .

ان الدراسة و التعليم ليس سهلاً ، فهو يتطلب الإرادة القوية والاجتهاد وعليك أن تقاوم نفسك ، عندما يذهب أصدقاؤك إلى دار السينما أو حضور حفلة أو مباراة كرة قدم ، عليك

مقاومة نفسك وان ترفض و تقول لأصدقائك انك لن تذهب معهم ثم تواصل المذاكرة في بعض الأحيان، كنت اعاني من بعض المشاكل المالية لعدم وجود ما يكفي من المال للأشياء الأساسية ، وأحياناً كنت أمرض من الأنفلونزا - نزلات البرد والتهاب الحلق - أو اعاني من المشاكل الاجتماعية والعائلية ، في بعض الأحيان كنت أحصل على زميل سيء ومزعج في الغرفة في السكن الجامعي أو أشخاص سبئين ومزعجين في طابقي في السكن الجامعي، ولهذا يجب عليك أن تركز على المذاكرة وتضع كل هذه المشاكل خلفك ، ان التعليم يتطلب الإرادة القوية والاجتهاد والعمل الجاد ومقاومة نفسك ، هذا هو السبب في أن التعليم ليس سهلاً ، وهذا هو السبب في أن الكثير من الناس في العالم ليسوا متعلمين

حتى عند أخذ دروس سهلة مثل ركوب الخيل ، ليس سهلاً وليس ممتعاً كما يعتقد بعض الناس، ففي بعض الأحيان تقضي $\frac{1}{2}$ نصف الوقت في تنظيف الخيول ، لقد اعتدنا أن نركب الخيول بعيداً عن الجامعة ، حيث يقع المكان بين تلال كاليفورنيا شيء أذكره عن ركوب الخيل هو أنه يجعلك متعباً ، ويجبرك على العودة إلى غرفتك والنوم فوراً ثم تستيقظ من النوم في اليوم التالي بسبب التعب

في احدى المرات أخذت حصة في رياضة الركض ، حيث يتعين علينا الركض لمسافة 5 خمسة أميال ، والقيام بتمارين التسخين 200 تمرن ضغط و 200 تمرن جلوس ، وقد إعتقدت أن الأمر سيكون سهلاً ونوع من المرح ولكن لم يكن كذلك ، حيث في اليوم الأول ركضت 3 ثلاثة أميال ، ثم تعبت عندما أخذت هذه الحصة، لم أكن لائقاً مثل الطلاب الآخرين من سلاح مشاة البحرية ، لأن كان هناك الكثير من الطلاب من الجيش يذهبون إلى أفضل الجامعات للدراسة لأن مصاريف تعليمهم قد تم دفعها من قبل الجيش الأمريكي أو البحرية الأمريكية

رأيت زملائي الذين هم في المقام الأول من فيلق مشاة البحرية الأمريكية ينهون التمارين بسرعة لأن الوقت قد انتهى وأخبرت المدرب العسكري بأنني سأذهب مثل بقية الزملاء الذين ذهبوا وقلت للمدرب "شكراً لك ، إلى اللقاء" ولكن المدرب قال لي إلى أين انت ذاهب ، أنه لا يزال يتعين عليك إنتهاء الركض والتمارين ، لقد كنت متعباً ومرهقاً بحلول الساعة 6:30 مساءً ، ثم سألت المدرب إذا كان عليه تناول العشاء أو الذهاب إلى غرفته ، قال إنه لن يذهب وسوف ينتظري حتى أنتهي من الركض ، ثم واصلت الركض وبعد أن أنهيت الخمسة أميال ، اعتقدت أنني انتهيت من الركض ، قلت له : "شكراً لك" ، ثم قال لي أنه لا يزال يتعين علي القيام بالتمارين الرياضية المتبقية وهي 200 تمرن ضغط و 200 تمرين

جلوس.

ثم قلت له أنتي اريد ان أنهى هذه التمارين في يوم آخر، ثم قال لي المدرب أنه يجب أن أنهى التمارين الليلة، ثم صرت اعمل تلك التمارين ببطء، واخيراً بحلول الساعة 9 التاسعة، واخيراً انتهيت من التمارين وذهبت إلى غرفتي، في اللحظة التي دخلت فيها غرفتي استلقيت على السرير ثم نمت دون تناول العشاء، لقد نمت لمدة 9 تسع ساعات ثم استيقظت في صباح اليوم التالي.

التعرف على الناس بواسطة الشبكات الاجتماعية : **NETWORKING**

1 - ان أهم شيء تعلنته في جامعة جنوب كاليفورنيا USC هو العلاقات والتعرف على الناس لقد علمني التواصل في جامعة جنوب كاليفورنيا USC كيفية التعرف على الناس وبناء العلاقات وصار هذا مفيدا لعملي التجاري فيما بعد، كما أن امتلاك مهارة التعرف على الناس الجدد جعلني قادراً على معرفة الأشخاص المهمين في كل مكان

2 - ان أحد الأشياء الجيدة التي حدثت لي في حياتي هو أنتي بدأت في تعلم كيفية مقابلة الناس والتعرف على الناس وعمل علاقات اجتماعية معهم في سن مبكرة اثناء طفولتي، قد يكون جزء من هذا تعلنته في صغرى من عائلتي وطريقة تربيتها لي.

ولكن الذهاب إلى جامعة كبيرة مثل جامعة جنوب كاليفورنيا USC والعيش في سكن جامعي DORM ساعدني في أن أصبح أكثر ذكاءً للتعرف على الناس وعمل العلاقات معهم، انتي اتذكري اليوم التاريخي في الجامعة عندما بدأت لأول مرة في تعلم كيفية التعرف على الناس وعمل علاقات اجتماعية معهم، لقد كان ذلك في شهر أغسطس، من الأسبوع الأول من الدراسة الجامعية قبل بدء الحصص الجامعية خلال فصل الخريف، حيث نقل الطلاب اغراضهم وثيابهم إلى السكن الجامعي، لقد كنت أنتقل للعيش مع الطلاب الآخرين في السكن الجامعي وبعد ان انتهيت من نقل اغراضي وثيابي، قررت التجول في الحرم الجامعي، بالقرب من مباني السكن الجامعي

ثم رأيت بعض الطلاب والطالبات يلعبون كرة الطائرة، في ذلك الوقت كنت شاباً طيباً وساذجاً، لم أكن أعرف اي شيء لقد كنت أتجول، ثم رأيت بعض الطلاب يلعبون كرة

الطائرة , ثم وقفت اشاهدتهم وهم يلعبون لأنني أحب كرة الطائرة , ثم سألهما إذا بإمكانني الانضمام إليهم ولعب كرة الطائرة معهم , ثم وافقوا فوراً وبدأت ألعب معهم , كان ذلك في وقت العصر .

بعد ذلك عدت إلى غرفتي للاستحمام , ثم في المساء في نفس وقت العشاء ، كنت أقف بجانب غرفتي , أتحدث إلى أحد الشباب بالطابق عبر الممر للغرفة المقابلة لغرفتي , ثم رأيت فتاتان تمشيان في الطابق ثم سلما علي وهن في طريقهن إلى كافيتيريا السكن الجامعي للعشاء ، وقد لاحظت أن هن نفس الفتاتين اللتين لعبتا كرة الطائرة معي , كان عليهن المرور عبر طابقنا وهن في طريقهن إلى المطعم او كافيتيريا السكن الجامعي , ثم صارن يتحدثن معي حول الكرة الطائرة ثم بدأنا الحديث عن الغرفة التي كنت أقيم فيها , ثم دعوتهن إلى غرفتي لكي أريهن الغرفة وما تحوي من صور , لقد كانت هناك العديد من الصور المعلقة على الجدار في غرفتي .

ثم أتعجبن الفتاتين بصوري المعلقة وهي صور لي وأنا ألعب كرة الطائرة وصور لي لركوب الخيل ولعب التنس والتزلج على الجليد والسباحة , ثم انبهرن من عدد الهوايات التي عندي , وقد أجبت بالقول إنني أحب الرياضة وأستمتع بالسفر, ثم شكرني الفتاتان على عرض الصور عليهم وتابعن طريقهن إلى الكافيتيريا

واخيراً ذهبت وحدي إلى الكافيتيريا حيث لم يكن زميلاً في الغرفة قد انتقل معي بعد و كنت ساكن لوحدي في الغرفة في أول أسبوع للدراسة , و عندما ذهبت إلى الكافيتيريا , رأيت نفس الفتاتين تجلسان على طاولة مع بعض الفتاتين والفتاتين من طبقيهن , ثم قالن لي إنني ممكن ان أجلس معهم , ثم وافقت وانضمت إليهم , ثم تعرفت على الشباب والشابات الجالسين على نفس الطاولة الذين كانوا من نفس طبقيهم , لقد اكتشفت أنهم يعيشون وساكنين في الطابق الثالث , في فترة العشاء هذه , قابلت الكثير من الطلاب والطالبات ، لقد أحببت التحدث معهم وبدأت أتحدث معهم .

3 - في تلك الليلة كان هناك طالباً في السنة الثانية جامعة , في الغرفة المقابلة لغرفتي في الطابق , و كان محاطاً بالطلاب الجدد من السنة الاولى جامعة , وكان يتحدث إليهم عن

الحياة الاجتماعية في الجامعة، ثم انضمت إليهم وشاركتهم في الحديث و كنت أستمع إليه مثل الآخرين وعرفت نفسي عليهم

في اليوم التالي ، جاءت الفتاتان إلى غرفتي في طريقهن إلى الكافيتيريا ، وصرن يتحدثن معي حيث جائني إلى غرفتي وتحدثن معي لبضع دقائق ثم سألني الطالبتين إذا كنت أرغب في الذهاب معهن لتناول العشاء في الكافيتيريا .

و من خلال الجلوس مع الفتاتين، قابلت المزيد من الطلاب والطالبات الذين هم ساكنين في نفس الطابق ، وفي نفس الليلة ، صعدت إلى الطابق نفسه - الطابق الثالث ، لزيارة هاتين الفتاتين وانتهت بي الأمر إلى التعرف والتحدث إلى المزيد من الطلاب والطالبات في ذلك الطابق ، لقد لاحظت أنه بمجرد أن تتعرف على شخصاً ما من طابق معين ، سينتهي بك الأمر بالتعرف على كل شخص في ذلك الطابق

ان هذا يسمى التواصل الشبكي Networking وهو ان شخص ما يعرفك على الشخص الثاني والشخص الثاني يعرفك على الشخص الثالث و الشخص الثالث يعرفك على الشخص الرابع وهكذا، حيث اتنى في ذلك اليوم تعلمت شيئاً ساعدني لبقية حياتي ، أنه عندما أزور شخصاً معيناً في طابق معين ينتهي بي الأمر بمعرفة الجميع في ذلك الطابق ، لذلك الان كلما ذهبت إلى أي شركة بسبب اعمالي التجارية ، كل ما علي فعله هو التعرف على الأشخاص الموجودين في ذلك الطابق ، اتنى أحتاج فقط إلى معرفة شخص واحد ، وسيساعدني هذا الشخص في التعرف كل الاشخاص في ذلك الطابق ، وهذا يحدث في كل شركة وفي كل دائرة .

يتبع ذلك في أي شركة نفط أو مكان لدي فيه أعمال تجارية ، لأن الأشخاص الذين يعملون معًا يعرفون بعضهم البعض وسوف يعرفونك على الآخرين ، لذلك من خلال التعرف عليهم ، سينتهي بي الأمر إلى معرفة كل شخص في ذلك الطابق

4 - كان هناك طالب يعيش في الجانب الآخر من الطابق في الغرفة المقابلة مني ، يدعى مارك MARK ، كان وسيماً واجتماعياً وكان العديد من الفتيات ينجذبن إليه ويرغبن في التعرف عليه، لقد كان في نادي للشباب يسمى نادي الاخوية FRATERNITY ، لقد كان يتحدث دائمًا عن ركوب الأمواج العالية والمرح ، كان يعرف كيف يتحدث إلى البنات ويعازلهن ، ولقد اتين لزيارتة الشابات اللواتي جئن للتحدث معه وهن فتيات من نادي الشابات في الجامعة ويسمى نادي الاخواتية SORORITY

عادة، ستجد أكثر من مائة شاب في نادي الشباب وأكثر من مائة فتاة في نادي الشابات ، لقد لاحظت إنهم يعرفون بعضهم البعض جيدا، ثم بدأت بالذهاب مع الشباب الذين في نادي الأخوية **FRATERNITY** في الجامعة وكذلك مع الشابات في في نادي الأخواتية **SORORITY** في الجامعة ، لقد ذهبت معهم إلى السينما لأنهم بحاجة إلى توصيلة في سيارتي ، ولقد تمننا لقد لاحظت أن هؤلاء الشباب في نوادي الأخوية **FRATERNITY** قد صاروا يتعرفون على الشابات في نوادي الأخواتية **SORORITY** ، نظراً لوجود الكثير من الهوايات و الكثير من الأشياء المشتركة بينهم ، انهم سرعان ما يتعرفون على بعضهما البعض ، ثم تبدأ المجموعة او الزمرة تتشكل

في اليوم التالي ، ذهبت أنا ومارك **MARK** لزيارة بعض البنات اللواتي في نادي الأخواتية **SORORITY** وكان ساكنات في الطابق الثاني ، ثم عرفني على صديقاتهن وجاراتهن.

مع مرور الوقت لاحظت بأن الفتيات في نادي الأخواتية **SORORITY** الساكنات في الطابق الثاني ، قد صارن يستقبلن زيات صديقاتهن من مبني مختلفة لأنهن معهن في نفس النادي ، ثم أدركت أنه بمجرد أن تتعرف على فتاة في مجموعة او زمرة من نادي الأخواتية **SORORITY** معين ، سوف تتعرف بعد ذلك على كل الفتيات في نادي الأخواتية **SORORITY** ، ثم عندما بدأت في الذهاب إلى الكافيتيريا لتناول الغداء ، عرفتني الفتيات في الطابق الثاني اللواتي في نادي الأخواتية **SORORITY** على المزيد من صديقاتهن اللواتي في مبانٍ مختلفة.

كذلك عرفني مارك **MARK** أيضاً على المزيد من الشباب في نادي الأخوية الخاص به **FRATERNITY**

أذكر أن شاباً من نادي الأخوية **FRATERNITY** أخبرني أنه عندما كان يزور أخته في نادي الأخواتية **SORORITY** ، يتعرف على الكثير من الفتيات في نفس النادي كذلك لاحظت انه بعد بضعة أسابيع من بدأ الدراسة في الجامعة ، لاحظت أن الطلاب بدأوا في مقابلة بعضهم البعض من الحصص الدراسية

نفس النوع من الأشخاص الذين لديهم شيء مشترك وهو ايات مشتركة دائماً يشكلون مجموعة او زمرة لأن الجميع يحبون التعرف و مخالطة الاشخاص الذين لديهم اشياء مشتركة معهم ، ان الجميع يحبون التعرف على الاشخاص الذين يشاركونهم نفس الاهتمامات ونفس الهوايات .

المثل يقول : ان الطيور على اشكالها تقع ... كذلك لاحظت أن الكلام والشائعات تنتشر بسرعة ، على سبيل المثال ، عندما يشتري شاب سيارة جديدة ، يعرف الجميع في نادي الأخوية FRATERNITY الخاص به عن سيارته الجديدة ، كذلك ، إذا طلق والد احدى الفتيات زوجته SORORITY ، فإن الكلمة تنتشر وسيعرفن عنها جميع الفتيات في نادي الأخواتية .

5 - كذلك لاحظت أن الشباب في نادي الأخوية FRATERNITY يعرفون الشباب الآخرين في نوادي الأخوية الأخرى FRATERNITY ، والفتيات في نوادي الأخواتية SORORITY- ITY يعرفن الفتيات في نوادي الأخواتية SORORITY الأخرى ، لذلك ستنتشر كل الشائعات وينشر الكلام بسرعة

كذلك لاحظت عن الشباب في نوادي الأخوية FRATERNITY هو أن الناس الذين لديهم اهتمامات مشتركة مع نفس المجموعة ونفس الزمرة ونفس المهنة يعرفون بعضهم البعض على الرغم من أنهم يعيشون بعيداً عن بعضهم البعض

ان هذا ينطبق على ما أراه اليوم ، على كيفية التعرف على الناس في نفس الصناعة على بعضهم البعض ، على سبيل المثال ، يعرف المحامون بعضهم البعض ، على الرغم من أنهم من مدن مختلفة ، كذلك الممثلين والممثلات والمنتجين يعرفون بعضهم البعض ، كذلك يعرف رجال الأعمال بعضهم البعض على الرغم من أن بعض رجال الأعمال يعيشون في مدن مختلفة وحتى في بلدان مختلفة ، لذلك إذا حدث شيء ما ، مثل إذا طلق رجل أعمال زوجته ، فسيعرف رجال الأعمال الآخرون ذلك

وأيضاً إذا ذهب المحامي في إجازة ، فسيعرف المحامون الآخرون ذلك أيضاً ، في هذه الحالة أفضل طريقة لمعرفة أي شخص ، عليك أن تعرف شخصاً ما في مجموعته او زمرته أو في مهنته ، ان التعرف على شخص ما من مجموعة او زمرة من الناس ، سينتهي بك الأمر إلى معرفة كل الاشخاص في مهنته أو في مستوى ، كذلك الاخبار و الشائعات تنتشر بين تلك المجموعات والزمر

لقد لاحظت في كافيتيريا الجامعة ان لاعبو كرة السلة يجلسون على نفس الطاولة مع لاعبي كرة السلة الآخرين ، كذلك نفس الشيء مع لاعبي كرة القدم يجلسون على نفس

الطاولة مع لاعبي كرة القدم وهكذا البقية ، مثل السباحين في فريق السباحة لكل من الأولاد والبنات ثم تعلمت ان اعمل علاقات اجتماعية معهم او معهن ، بمجرد أن تريد مقابلة شخص معين ، عليك فقط معرفة شخص واحد من نفس المجموعة أو الزمرة.

لذلك ، من هذا المفهوم الأساسي للتعرف وال العلاقات ، فقد بدأت في مقابلة أشخاص في شركات البترول والغاز والبنوك وجميع الصناعات الأخرى.

اليوم ، ان التواصل الشبكي **NETWORKING** جعل لي علاقات وعرفت من خلاله كيفية التعرف على الناس وعرفت كيف ان تكون لدى الكثير من العلاقات مع الناس ، وقد صاروا الناس دائمًا يسألونني نفس السؤال ، كيف ان لدى الكثير من العلاقات ، وكيف اعرف ناس كثرين و اعرف الجميع.

إذا أردت مقابلة شخص ما في صناعة السينما مثل الممثلين والممثلات والمنتجين والمخرجين ، فسوف يعرفني شخص واحد فقط إلى شخص اخر وسوف يعرفني هذا الشخص الى الاشخاص الآخرين

لقد كان أحد أساتذتي في حصة السينما وهي حصة كتابة السيناريو ، لقد كان يعرف الكثير من كتاب السيناريو في هوليوود وكان يدعوهم دائمًا إلى حستنا ، ويأتون لزيارتنا او القاء المحاضرات ، كما أنه كان احيانا يدعو كبار المخرجين وكبار المنتجين إلى حستنا لأن هؤلاء الأشخاص في نفس صناعة السينما يعرفون بعضهم البعض

وهذا هو الحال أيضًا مع سائقي سيارات الأجرة والمزارعين ، إذا فقدت أمتلك ذات يوم في سيارة أجرة فسأل سائق سيارة الأجرة الذي تعرفه عن كيفية الوصول إلى سيارة الأجرة الأخرى التي تحمل حقيتك ، لأنه في معظم الأحيان ، يخالط سائقوا سيارات الأجرة بسائق سيارات الأجرة ، ويختلط المزارعون بالمزارعين ، ان عقلية سائقوا سيارات الأجرة مثل سائق سيارات الأجرة الآخرين وهم يتناقشون ويتجادلون بنفس الطريقة ، وكذلك عقلية المزارعين مثل بقية المزارعين فهم يتناقشون ويتجادلون بنفس الطريقة

الشيء الذي أحبته في الجامعة ، هو أنني كنت أتعرف اجتماعياً مع الطلاب وجميع الطلاب هم أشخاص متعلمون وهم كلهم عندهم نفس العقلية ، لذلك تعلمت أشياء منهم بشكل مباشر أو غير مباشر ، كذلك عندما يتحدثون المزارعون مع المزارعين ، يتعلمون المزيد عن الزراعة ، ونفس الشيء بالنسبة لسائقي سيارات الأجرة عندما يتحدثون مع بعض يتعلمون بعض المعلومات عن مهنتهم

في كثير من الأحيان عندما أسافر إلى بعض البلدان الآسيوية لاحظت أن جميع سائقي سيارات الأجرة لديهم نفس العقلية ونفس طريقة التفكير .
عندما يتحدث مع الطلاب لسنوات عديدة ، ستتعلم الكثير من الأشياء العلمية والثقافية و عندما تجادل مع الطلاب ، سوف تتعلم كيف يجادل المتعلمون.

6 - انني أشعر دائماً أنني شخص محظوظ لأنني كنت في جامعة كبيرة مثل جامعة جنوب كاليفورنيا USC ولم يكن الجميع محظوظاً مثلـي ، لطالما دعا أستاذ هندسة البترول على مر السنين لدينا أشخاصاً من صناعات البترول وشركات النفط الكبرى إلى حصصنا الدراسية مثل إكسون موبيل Exxon-Mobil وشيفرون Chevron لإلقاء المحاضرات ، لقد طورت مهاراتي في مقابلة الناس والتعرف عليهم وهذا هو السبب في أن لدى علاقات ومعرفة بالناس المهمين

في البداية عندما كنت طالباً أعيش في السكن الجامعي في جامعة جنوب كاليفورنيا . USC

الشباب الذين لم يسكنوا في السكن الجامعي وذهبوا للدراسة في الجامعات الصغيرة لم يكن لديهم سكن جامعي ، وهم لا يعرفون الكثير عن مهارة التواصل Communication .
الحكمة هنا هي أن الذهاب إلى الجامعة والعيش في سكن جامعي ساعدني كثيراً في الحصول على علاقات والتعرف على الناس وهو أمر مهم جدًا في عالم الأعمال التجارية

أريد أن أذكر شيئاً مهماً جدًا هنا ، يجب أن يكون الشخص اجتماعياً ومحباً وشغوفاً لمقابلة الناس و التعرف عليهم اي يكون الشخص اجتماعي بطبعه ولديه حب التعرف على الناس .
على سبيل المثال، جميع زملائي السابقين ليسوا اجتماعيين وليسوا محبين وحربيسين على

مقابلة أشخاص آخرين لأنهم كسالى جداً حيث لا يبذلون الجهد لمقابلة أشخاص آخرين ، الشيء المهم هنا هو أنه يجب أن تكون اجتماعياً محبأً وشغوفاً لمقابلة الناس وإذا لم تكن اجتماعياً ومهتماً ومحباً وشغوفاً لمقابلة الناس فلن تقابل أشخاصاً أبداً

لقد كانوا زملائي السابقين في السكن الجامعي مهتمون فقط بإضاعة وقتهم في التحدث إلى أصدقائهم في طباقهم أو النقاش و المجادلة معهم طوال الليل ، أو مشاهدة مباريات كرة القدم معهم على التلفزيون ، ولكن بالنسبة في الوقت نفسه كنت أزور أشخاصاً آخرين في طوابق مختلفة وألتقي بأشخاص جدد كل يوم وأكون صداقات جديدة كل يوم في بعض الأحيان ، عندما كنت أجلس في الكافتيريا مع زميلي السابق في الغرفة، يأتي الكثير من الطلاب والطالبات ويتحدثون معي ، وأقدمهم إلى زميلي في الغرفة ، لكن شريك غرفتي لا يستغل الوضع ، ولا يحاول زيارتهم لأنه لا يحب زيارة الناس، فهو يفضل اللعب مع أصدقائه في طباقنا

انني أزور الناس دائمًا لأنني أعتقد أن الصدقة تنمو عندما تستمر في زيارة الناس والتحدث معهم. إنها تماماً مثل الشجرة، يجب أن تستمر في إعطاء الماء للشجرة كل يوم، من أجل جعل الشجرة تنمو

كان لدي أكثر من 14 اربعة عشر شريكاً مختلفاً في الغرفة في السكن الجامعي حيث كنت طالباً لمدة 14 اربعة عشر عاماً في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، لقد كان معظم زملائي السابقين عندهم نفس العقلية ، فهم عندما يتخرجون ، ليس لديهم سوى عدد قليل من الأصدقاء ، ولا يعرفون سوى عدد قليل من الناس.

7 - الحكمة هنا هي أن التعليم سيعطي الأساسيةيات لكثير من الأشياء . المثل يقول : العلم هو القوة والنفوذ ، والمعرفة هي القوة والنفوذ والمعلومات هي القوة والنفوذ ، لذا حاول أن تستثمر في نفسك وتنفق المال على التعليم لأن هذا هو أفضل استثمار لذا حاول تثقيف نفسك وحاول قراءة المزيد من الكتب وحاول معرفة المزيد عن كل شيء، على سبيل المثال ، لمعرفة المزيد عن التاريخ والاقتصاد وعلم النفس والعلوم واللغات والمهارات الاجتماعية والتواصل ولغة الجسد ولغة العيون ، لأن كل ما تتعلمته اليوم سوف يساعدك غداً، سيساعدك ذلك عاجلاً أم آجلاً

19 - الفصل التاسع عشر

الحكمة

يقول المثل الصيني: الشخص القوي هو الذي يمكنه المرور والمشي عبر المشاكل والشخص الحكيم الذي يمكنه تقليل المسافة لذلك ، يمكن أن تساعدك الحكمة كثيراً على تقليل المسافة وتجنب المشاكل

1 - ان عالم التجارة والأعمال التجارية يحتاج إلى الحكمة ويتطلبها.
يجب أن يكون التاجر أو رجل الأعمال حكيمًا من أجل أن تتمو تجارته وان يتتجنب المشاكل المالية

ان كونك شخصاً شغولاً و مجتهداً لا يكفي لتكون تاجراً أو رجل أعمال ، يجب أن تكون أيضًا شخصاً حكيمًا ، إذا لم يكن الشخص حكيمًا بما فيه الكفاية ، فقد يخسر كل شيء

2 - ان الأشخاص الحكماء في العالم نادرون جداً.

3 - انني أعرف الكثير من الأشخاص الذين أتيحت لهم الفرصة لكسب المال ، وقد فقدوا الفرصة لأنهم لا يملكون الحكمة ، وكانوا قد ورثوا المال وفقدوا لأنهم لم تكن لديهم الحكمة.

4 - ان الحياة مليئة بالفرص في كل مكان ، هناك الكثير من الفرص التجارية للشخص لكسب المال ولكن معظم الناس في العالم ليست لديهم الحكمة ، ان الشخص الغير حكيم مثل الشخص الأعمى الذي يسير في الطريق أو في الغابة وهناك ذهب تحت قدميه ، لكنه لا يستطيع رؤيته ، ان بعض الناس لا يستطيعون رؤية الفرصة التجارية لأنهم يتعاملون أو يزورون الاشخاص الخطأ ولهم علاقات اجتماعية مع الأشخاص الخطأ أو مع الناس الفاشلين

5 - ان بعض الناس جشعون جداً ، إنهم ي يريدون فقط كسب الكثير من المال من اليوم الأول أو الصفقة الأولى ، حيث ليست لديهم الحكمة

أنك عندما تكون جشعًا وطماعًا من اليوم الأول أو من الصفقة الأولى سوف تخسر كل شيء ، ان الطمع ليس جيداً، ان المثل يقول : من يريد كل شيء لن يحصل على شيء هناك قصة عن رجل غني و جشع وطماع في روسيا ، و يحب دائمًا شراء الأراضي والعقارات ، حيث ذهب ذات مرة إلى قرية و كان عمدة القرية شخصاً حكيمًا ، ثم أخبره الرجل الحكيم أمام الآخرين في القرية ، و قال له إذا كنت تريد قطعًا من الأرضي ، فسوف نعطيك قطعًا من الأرضي مجانًا ، ولكن بشرط أن تذهب وتضع علمًا على قطعة الأرض التي تريدها ، و يجب عليك العودة قبل غروب الشمس والا فأنه سوف تفقد كل الأرضي التي اخذتها ، فذهب ذلك الرجل الغني و صار يضع الاعلام على الأرضي التي يريدها ، ثم صار يبتعد الرجل الغني أكثر وأكثر ، و صار أكثر جشعًا وطمعًا وقد استمر في تأخير عودته محاولاً الحصول على أكبر عدد ممكن من قطع الأرضي

لقد كان الوقت يقترب من غروب الشمس ، ثم لاحظ فجأة أنه اقترب غروب الشمس وأنه يجب عليه العودة بسرعة حتى لا يخسر الأرضي التي وضع عليها الاعلام ولكن لم يكن يعرف ماذا يفعل ، لقد كان بحاجة إلى الركض بالحصان بسرعة كبيرة للعودة إلى القرية في الوقت المناسب قبل غروب الشمس ، ثم ضغط على نفسه وعلى حصانه للركض بسرعة كبيرة و للرجوع بسرعة ولكن بحلول الوقت الذي وصل فيه ، كان منهًا لدرجة أنه أصيب بنبوبة قلبية لدرجة أنه سقط ومات ، ثم قال عمدة القرية إن ذلك الرجل الغني أراد كل شيء و لكنه لم يحصل على شيء ، كل ما انتهى به الأمر هو قبر طوله 2 متر × 1 متر .

6 - ان الكثير من الناس الذين يرثون المال يفقدون أموالهم بسرعة لأنهم لا يملكون الحكمة ولا الخبرة، ذلك الكثير من الفقراء عندما أتيحت لهم الفرصة في مجال التجارة والأعمال التجارية ، يتغلب عليهم ويسطير عليهم الجشع والطمع ثم يفقدون كل شيء

7 - في كثير من الأحيان حاولت التعامل مع بعض هؤلاء الفقراء الجشعين والطماعين وعقد صفقات معهم ولكن لم تنجح تلك الصفقات بسبب طمعهم و جشعهم ولهذا السبب فهم دائمًا فقراء انهم يفقدون الى الحكمة

8 - ليس من الحكمة إخبار الناس بأفكارك او اعمالك التجارية ، قد ينتهي الأمر ان بعض الناس يسرقون افكارك التجارية ثم يطبقونها لأن لديهم علاقات ويعرفون ناس مهمين كذلك

عندهم أموال أكثر منك.

9 - هناك الكثير من الناس الذين ليست لديهم الحكمة ولا يستطيعون الانتظار ولا يحبون الاستماع للنصائح ، لقد قابلت بالفعل الكثير من هؤلاء الناس ، و حاولت مساعدتهم لكنهم لا يحبون الاستماع للنصائح ولا يستطيعون الانتظار لأنهم ليسوا صبورين وليست لديهم الحكمة .

10 - في بعض الأحيان ، يذهب الشخص لرؤية شخص ما دون معرفة أي أشياء أساسية عنه ، أو ان بعض الناس يبدأون في التعامل مع شخص لا يعرفونه جيداً، ان هذا ليس من الحكمة، إنه تماماً مثل رجل يحاول الزواج من فتاة لا يعرفها جيداً ، أو امرأة تتزوج من رجل دون معرفة أي شيء عن الصفات الأساسية لذلك الرجل.

11 - على سبيل المثال حتى لو أعطيت بعض الناس هذا الكتاب لقراءته ، فلن يقرأوه لأن ليست لديهم الحكمة.

12 - ستجد أحياناً شخصاً غير حكيم وتحاول مساعدته لكي يتعرف على الناس المهمين و المناسبين لكن ذلك الشخص سوف ينتهي به الأمر إلى أن يكون ملحاً ومزعجاً ذلك الشخص المهم قد يتصل بالشخص المهم عدة مرات في اليوم ، أو يحاول ان يزوره عدة مرات و قد يكون وقحاً و يجعل هذا الشخص غاضباً منه.

13 - في بعض الأحيان ، لا يفهم الناس أن عليهم أن يكونوا مرنين مع الفلوس التي يريدون تحصيلها مقابل العقارات والمنازل ، بسبب رفعهم للأسعار يفقدون فرصة تأجير منازلهم أو ممتلكاتهم لأنهم جشعون وطماعون ، وينتهي بهم الأمر بالانتظار سنوات عديدة لتأجير عقاراتهم ومنازلهم بينما يخسرون الأموال المحتملة التي قد يكسبونها والفرص المتاحة ، انه ليس من الحكمة فعل ذلك.

14 - في بعض الأحيان ، ليس من الذكاء اقتراض الكثير من المال من البنوك للقيام بأعمال تجارية لأن البنك باستمرار يفرض أسعار فائدة مرتفعة على الناس

15 - في بعض الأحيان ، المشاكل والخلافات العائلية والخلافات بين أفراد الأسرة ، ليست جيدة للشركة حيث ان بعض أفراد الأسرة ليسوا حكماء أو غير مرنين ، ان ذلك سيؤدي إلى المزيد من المشاكل المالية في الشركة أو حتى الإفلاس ، انه ليس من الحكمه وجود المشاكل بين افراد العائلة

16 - في كثير من الأحيان ، سترى أشخاصاً لديهم فكرة صغيرة فقط عن عمل تجاري ، سوف يبدأ العمل في هذا العمل دون الخبرة الكافية ، على سبيل المثال ، هو لم يكن يعمل أبداً في مطعم ومع ذلك يريد ان يفتح مطعم ثم بعد ذلك يخسر. أو أنه لم ي العمل أبداً في مستشفى ويريد فتح مستشفى سوف يفشل فيه لأن ليست لديه الخبرة ، وهذا ليس من الحكمه ان تعمل مشروع تجاري بدون خبرة .

كان هناك شاب يعمل في فندق بالقرب من شاطئ البحر في كاليفورنيا ، حيث كنت أراه عندما أذهب إلى شاطئ البحر في عطلات نهاية الأسبوع اعتقدت أن أتحدث معه في وقت متأخر من الليل كان يعمل في مكتب الاستقبال في الفندق ، ثم أخبرني ذات مرة أن لديه أحالمًا بأن يكون غنيًا ، لهذا السبب أخبرني أنه يريد ترك العمل في الفندق وبدء عمله التجاري الخاص به ، ثم فتح محل لبيع الملابس ولكن لسوء الحظ ، فتح متجره في منطقة خطرة و في حي سيء جداً ، لأنه لم يرغب في دفع ايجار باهض الثمن وكان الايجار في تلك المنطقة السيئة رخيص جداً وللهذا السبب اختار تلك المنطقة بسبب الايجار الرخيص ولم يفكر بأن تلك المنطقة خطرة ويوجد فيها لصوص كثيرين.

وانتهى الأمر ان بعض اللصوص هاجموا متجره وسرقوا كل الفلوس التي كان يمتلكها وسرقوا كل البضائع والملابس التي كان يبيعها أثناء احتجازه تحت تهديد السلاح ، حتى جعلوه تحت التهديد بالسلاح يحمل البضائع إلى سيارتهم ، وسرقوا جميع البضائع والملابس وفلوسه وهو تحت تهديد السلاح ، وخيراً خسر هذا الشاب كل شيء واعلن افلاسه. المشكلة هنا ان هذا الشاب لا يملك الحكمه لأنه فتح محل تجاري في منطقة خطرة وسيئة جداً

17 - في بعض الأحيان ، كنت أقوم بصياغة مسودة اتفاقية مع شركة أو خطاب تفاهم مع العميل قبل الاتفاقية الرسمية ، وقد يعتقد بعض الناس أنني غبي ويستمرون في إخباري أن هذه الاتفاقية يجب أن تتم مراجعتها من قبل محامي وأن الأمر سيستغرق وقتاً طويلاً ، وهم لا يعرفون أنني أحاول حجز الشركة أو العميل ، لأن الوراق الرسمية تحتاج إلى وقت وسوف يستغرق المحامي حوالي 6 ستة أشهر لإنهاء الأعمال الورقية والاتفاقيات ، إنه تماماً مثل الحصول على خطيب أو خطيبة قبل الزواج وهذا شيء غير رسمي ولكن يعتبر من الناحية الأخلاقية يعتبر شبه التزام و وعد ، لأن الزواج أكثر رسمية.

انني في بعض الأحيان ، عندما أذهب إلى شاطئ البحر ، أترك منشفة على مقعد من المقاعد أو الأسرة بجوار المسبح أو الشاطئ وأذهب لتناول الإفطار انني افعل ذلك فقط لحجز المقعد والمكان وهذا يحدث خلال عطلات نهاية الأسبوع عندما يكون الشاطئ مزدحماً ، انني اعمل نفس الشيء عندما أرى طابوراً في مقهى أو مطعم أو مطار شهير أنتظر في الطابور لمدة دقيقة ، وأتحدث إلى الشخص الذي يقف أمامي أو الذي يقف خلفي في الطابور وأطلب منه حجز مكان ، ثم ابتعد لشراء الماء أو أي شيء آخر وأعود ، و من خلال القيام بذلك ، وأوفر الوقت.

18 - أعرف شخصاً مزعجاً دائماً يضغط بشدة ويعمل اتفاقيات صعبة ومعقدة منذ البداية ويتجادل ويتشارج مع العميل أو مع الشخص الذي يريد التعامل معه ، إنه يضغط بقوة شديدة على الطرف الآخر وليس مرئاً في التعامل ، إنه شخص فقير دائماً يريد الحصول على الحد الأقصى من التنازلات من الطرف الآخر ولهذا دائماً تفشل اتفاقياته ، المشكلة إن ذلك الشخص لا يملك الحكمة.

19 - من الأفضل دائماً البقاء في مطعمك الخاص بدلاً من محاولة تكبيره وتوسيعه انه دائماً من الأفضل أن يبقى التاجر أو رجل الأعمال الذي يملك مطعم أو متجر أو مكان مشروعه التجاري الذي يتعدد عليه الزبائن بكثرة بدلاً من محاولة توسيعه ، إن الكثير من الناس الذين يبدأون في تكبيره يفقدون زبائنهم وعملائهم ، ولا يحصلون على نفس العدد من العملاء في الموقع الجديد ، لأن محاولة اغلاق متجرك أو مطعمك و القيام بالتوسيعة يجعل العملاء يبتعدون عن مكان عملك و مطعمك أو متجرك ولم يعودوا يستخدمون خدماتك أو منتجك لأنهم قد ذهبوا إلى مكان آخر و تعرفوا على متجر آخر أو مطعم آخر.

ان هذا واضح في المتاجر أو العيادات أو المطاعم القديمة يعتقد المالكون أنها فكرة جيدة للتوسيع والتحديث ولكن نتائج الاغلاق للعمل التجاري او المطعم سوف يكون في بعض الأحيان أسوأ بكثير ويخسرون المال والعملاء ، ان التجديد لعدة أشهر وإضاعة الكثير من الوقت سوف يجعل عملائه وزبائنه يذهبون إلى مكان آخر للبحث عن الخدمات والمنتجات.

20 - إن كسب المال عن طريق التجارة ليس بالأمر السهل ، فالأموال السهلة الوحيدة التي يمكن الحصول عليها هي وراثة المال من الآب أو الأم أو الأقارب .

21 - كان هناك تاجر ذكي حق ربحاً بنسبة 5 % خمسة في المائة فقط ، بينما لم يكن جاره التاجر الآخر الذي يبيع نفس أنواع المنتجات يكسب المال ولم يكن لديه العديد من العملاء ان التاجر الثاني الذي ليس لديه العديد من العملاء والزبائن لا يعرف لماذا ليس لديه العديد من العملاء والزبائن مثل التاجر الأول

في أحد الأيام بعد بضع سنوات ، خلال حفل زفاف التقى الاثنان التاجر الأول والتاجر الثاني ببعضهما البعض ، ثم سأله التاجر الثاني التاجر الأول لماذا لديه العديد من العملاء ، والزبائن ثم أخبره التاجر الأول بسره ، وقال أنه كان يبيع المنتجات بأسعار أرخص منه ، وبسبب ذلك يبيع منتجاته بكميات كبيرة وللهذا السبب يحقق أرباح لأن معظم الناس يحبون اشياء رخيصة ودفع مبالغ أقل ، وللهذا السبب فهو يبيع المزيد من الكميات ، وكذلك صار لديه لدى الكثير من العملاء والزبائن ، ولذلك بعد أن أخبر التاجر الأول جاره التاجر الثاني بسره في بيع المنتجات بسعر أقل ، ثم صار التاجر الثاني مثله وصار يبيع منتجاته بكميات كبيرة مقابل أرباح أقل ثم صار الاثنان يتافسان على الأسعار ، ولذلك السبب صار التاجر الأول لا يحقق أرباح كما كان في الماضي لأنه أخبر التاجر الثاني بسره .. وللهذا ليس من الحكمة إخبار منافسيك في التجارة بأسرار عملك التجاري .

22 - كان هناك رجل عجوز وكبير في السن أرسل ابنه إلى الجامعة لدراسة الأعمال التجارية ، ثم عندما تخرج الابن من الجامعة ورجع إلى أهله ، أعطاه والده السلطة الكاملة لإدارة أعماله التجارية والتي كانت مطعمًا فيه ملهي ليلي ، لقد كان هذا المطعم والملهي مكاناً مشهوراً يتجمع فيه الكثير من الناس للتعرف وقضاء وقتاً ممتعاً

ولكن فجأة حدث ان انتشر مرض بين الأبقار مما جعل اسعار لحوم الابقار أكثر تكلفة ، ثم بدأ الابن في بيع قطع أصغر من اللحم في السنديشات والبرغر فقط للحفاظ على اسعار السنديشات والبرجر ، ولكن الناس والزبائن الذين يزورون الملهى الليلي صاروا يتذمرون و ينتقدون كيف صارت السنديشات بها قطع أصغر من اللحم البقرى

ثم بعد فترة صارت احداث اخرى ، اذ تغير المناخ ، الرياح والأعاصير وما إلى ذلك ، وبدأت الأماكن والبلدان التي كانوا يزرون فيها القمح والذرة في زيادة أسعار القمح والذرة ، ثم بدأ الابن في تقليل حجم البرجر، وذلك للحفاظ على سعر البرجر

ثم بدأ جميع الزبائن والعملاء في ذلك المطعم و الملهى الليلي في انتقاد مدى صغر حجم اللحوم والبرغر عما كان عليه منذ فترة طويلة ، ونتيجة لذلك، بدأ العديد من الزبائن والعملاء في مغادرة المطعم و الملهى الليلي والذهاب إلى مطعم و مكان آخر مختلف لتناول الطعام. وعندما رأى بعض الناس أن أصدقاءهم قد بدأوا في المغادرة والذهاب إلى مكان آخر، قرروا الانضمام إليهم وغادروا المكان أيضًا ، لأن أهم شيء بالنسبة لهم هو أصدقائهم والتحدث معهم ، واخيراً عندما رأى أشخاص آخرون أن الملهى الليلي والمطعم كان قد صار فارغاً ، ثم بدأوا في مغادرة المكان وانتهى الأمر ان الابن خسر واعلن إفلاسه .

ان كل هذا حدث لأن الابن لم يكن حكيمًا ما كان يجب على الابن فعله بدلاً من ذلك ، هو الاحتفاظ بحجم بالبرغر كما هو، ويكون التعويض في الاسعار عن طريق بيع أشياء أخرى مثل القمصان أو القبعات أو الأقراص المدمجة C.D أو الحلويات أو أشياء أخرى أيضًا.

23 - هناك أيضًا قصة عن رجل عجوز كبير في السن وابنه ، حيث بدأ الرجل العجوز الكبير في السن وابنه في شراء الأسهم بعد فترة معينة بدأت الأسهم في الارتفاع وكسب المزيد من الفلوس ، لذلك قرر الأب بيع أسهمه بعد ان وصلت الأسهم إلى نقطة معينة من الارتفاع حيث صارت مرتفعة جداً ، لذلك باع الأب اسهمه، ثم أخبر ابنه أن يبيع أسهمه ويخرج من سوق الاسهم ، ولكن رفض الابن بيع الاسهم معتقداً أن الأسهم سوف ترتفع بسبب ما كان يقرأه في الصحف ، لقد باع الأب الكثير من أسهمه وكسب الكثير من الفلوس والارباح ، وخرج من سوق الأسهم ، لكن بعد فترة

انخفضت ونزلت اسعار الأسهم وطبعاً نزلت اسهم الابن ، وعندما باع الابن أسهمه اخيراً ،
خسر فلوسه

الحكمة هنا ، أن الأب حكيم ، لأن لديه الكثير من الخبرة في الحياة وهذا هو السبب في أنه باع الاسهم وكسب الفلوس

24 - الشخص الذي يحترم زبائنه وعملائه ، ويعطيهم المديح هو شخص حكيم لأنه يزيد من عدد أصدقائه وعملائه كل يوم ، إنه لطيف وطيب وخلوق ويمدحهم ، في حين أن الشخص الواقع الذي ليست لديه أخلاق يفقد عملائه وزبائنه ويفقد أصدقائه ، كذلك هناك بعض الأشخاص الذين لا يملكون الثقة بالنفس ويحسون بالنقص ويشعرون بالسوء الشديد عندما تقول لهم أي شيء بسبب انهم يحسون بالنقص وانخفاض ثقتهم بأنفسهم ، لذا كن حكيمأً و حذراً عند التحدث إلى هذه الأنواع من الناس الذين ليست عندهم ثقة بأنفسهم.

25 - ان الأشخاص الذين يكذبون و يغشون في التجارة يخسرون اموالهم على المدى البعيد .

26 - من الحكمة دائماً التعامل مع بنك جيد ، أنت تتعامل مع الموظفين والمصرفيين في البنك وليس البنوك وهذا يعني أنك تتعامل مع البنوك التي فيها الموظفين في البنوك لطيفون معك ويحترمونك وكذلك لأنهم يعطونك القروض الجيدة ، وليس بسبب اسم البنك او بسبب مظهر البنك او الأثاث في البنك ، عندما تتمو اعمالك التجارية ، من الجيد دائماً أن يكون لديك أكثر من بنك واحد للتعامل معه ، لأن كل بنك جيد في شيء ما ، كل بنك لديه بعض الصفات الفريدة

27 - في بعض الأحيان ، ترى بعض الشركاء يناقشون بعض الخطط المستقبلية والتي لم تحدث بعد ، على سبيل المثال ، يتوقعون الفلوس لكنهم لم تصلهم الفلوس بعد ، لذلك يستمرون في مناقشة خطط المستقبل وما يجب عليهم فعله بالمال ، وكيفية استثماره ، ثم يبدأون في إضاعة وقتهم بالنقاش و الجدال والصراخ على بعضهم البعض ، إنه مثل شراء السمك والسمك لا يزال في البحر، هذا ليس من الحكمة ، اصبر حتى تأتي الفلوس اولاً ، ثم بعد ذلك يستطيعون أن يتحدثوا عن خطط المستقبل

28 - من الجيد دائمًا الحفاظ على علاقة جيدة مع الزبائن والعملاء.

من الجيد تقديم المديح للناس ، ومع ذلك في بعض الأحيان إذا كان الشخص ليست لديه الثقة في نفسه ، و حتى اذا كنت تريد ان تمدحه ، فهو قد يعتقد أنك تهينه لأن ليست لديه الثقة في نفسه، على سبيل المثال عندما تقول “أحب الطريقة التي تتحدث بها أو احب اللهجة التي تتكلم بها او تتحدث بها .”

لذا كن حذرا ، حيث يعتقد البعض أنك تهينهم أو تهين عرقه واصله .

في بعض الأحيان ، ترتكب الإدارة في الشركة خطأ عندما تستبدل مديرًا ذكيًا وعنه خبرة وعلاقات وهو يعرف كيفية كسب المال للشركة ، ثم يستبدلوه بمدير آخر غير قادر مثله ولم يست عنده الخبرة والعلاقات ولا يعرف كيفية كسب المال وقد يستبدلونه ويأتوا بالمدير الجديد فقط لتوفير الفلوس.

في وقت لاحق وفي غضون سنوات قليلة ، إذا نجحت في عملك أو متجرك أو شركتك فلا تحاول التوسيع فجأة وبشكل جذري وتحمل عبء إنفاق المزيد من الفلوس على الإيجارات والرواتب لموظفيك الجدد ودفع المزيد من الفلوس للتوسيع في العمل وانفاق الفلوس على التوسيعات

عليك أن تكون حكيمًا وأن تبقى حيث تكسب فلوسًا جيدة كل يوم أو كل شهر، ثم وفر فلوسك في البنك ولا تستعجل وبعد بضع سنوات يمكنك التوسيع ، لقد رأيت الكثير من الناس يفشلون عندما يصبحون جشعين وطماعين ويداؤن في التوسيع فجأة ، ولا ينتظرون حتى تتوفر الفلوس وتزيد عندهم

في بعض الأحيان يكون من الحكمة البقاء في متجرك القديم ومطعمك القديم ومكتبك القديم الذي يأتون اليه والزبائن والعملاء ، بدلاً من الانتقال إلى مكتب أكبر وفجأة لا تحصل على زبائن وعملاء هناك ، وتفقد عملائك وزبائنك بسبب التغيير لمكان العمل

ان في بعض الثقافات كما يقولون ، الأماكن القديمة فيها الكثير من البركة .

29 - ان معظم الأغنياء يفكرون في السمعة والشهرة والمظاهر وما يقوله الناس عنهم ، ولهذا حاول أن تذكر أنه كلما اقتربت من الأغنياء ، يجب أن تفكر في الشهرة والسمعة والمظاهر ، على سبيل المثال ، الأغنياء يريدون أن يعرف الناس أنهم يقودون أفضل سيارة ويرتدون ساعة باهظة الثمن وفي هذه الحالة ولهذا لا يهتمون بالأسعار ، في هذه الحالة الاولوية هي السمعة والمظاهر وليس الأسعار لذلك ركز في التحدث مع الأغنياء عن الاهداف والسمعة والمظاهر وليس الأسعار

يجب على الجميع بدء عمل تجاري صغير بميزانية صغيرة جدًا لأن الخسارة ستكون صغيرة جدًا ، أما إذا حاولت العمل بمشروع كبير من البداية بدون خبرة فأنك سوف تخسر الفلولس وتكون الخسارة كبيرة أما بالنسبة للخبرة فأنك سوف تكسب الخبرة سواءً ربحت أو خسرت

ان الكثير من رواد الأعمال ينتهي الأمر بهم بخسارة المال في أول مشروع تجاري لهم بسبب افتقارهم إلى الخبرة

30 - انه من الأفضل دائمًا البدء بمشروع صغير من أجل اكتساب الخبرة ، حتى لو خسرت فسوف تخسر القليل من الفلولس ، ومع ذلك إذا بدأت بنشاط تجاري كبير فسوف تكون هناك مخاطر أكبر لخسارة مبالغ أكبر من الفلولس

31 - ان من الحكمة في بعض الأحيان عدم الحديث عن خططك التجارية ، لذلك لا تتحدث عنها ، لأن بعض الناس سوف يسرقون أفكارك ، حاول أن تكون قليل الكلام في التحدث عن مشاريعك واعمل بصمت وبدون ضجة لأن بعض الناس يشعرون بالغيرة وسوف يحسدونك بغض النظر عن مدى لطفك وطبيعتك معهم ، سوف يظلون يغارون منك ، لأنهم لا يملكون أشياء مثلك ، وفي بعض الأحيان إذا كنت انت البائع وبعت شيئاً وحققت 50 ألف ربح في الأسبوع وهذا يحدث لك لأول مرة أو مرة 1 واحدة في السنة ، فسوف يتتسائل بعض أصدقائك ويقولون أنه إذا ربحت 50 ألفًا في الأسبوع ، فكم ستربح في الشهر ، سوف يعتقدون أنك

تربح 2.4 مليون في السنة ، قد يقولون لأنفسهم " إنه غني جدًا" ثم يبدأ البعض في أن يكون عدواً لك بسبب الحسد وسوف يبدأون في كرهك او قد يأتي أشخاص آخرون لاقتراف ذلك. المال منك.

لذلك، فأنك إذا لم تفرضهم، فسوف تبدأ في فقدان أصدقائك ، وذلك لأنك بدأت القصة بأنك كنت تتفاخر بربح 50 ألف دولار من صفقة واحدة وكانت الصفقة الوحيدة التي أبرمتها عندما كنت أدرس في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، لقد كانوا بعض الطلاب في طابقى بالسكن الجامعي يحسدوننى و يشعرون بالغيرة مني ، وذلك لأننى كنت امتلك سيارة جميلة وباهظة الثمن- بورشه Porsche وقد اعتادوا أن يخدشوا سيارتي، ويهزوا سيارتي كذلك يهزوا السيارة لكي ينطلق جهاز الإنذار فيها فقط لكي يزعجوني، وفي بعض الأحيان في الليل ، كانوا يطربون بابي، في وقت متأخر من الليل، فقط لإيقاظي وإزعاجي ، وقد كانوا يطربون الباب ويهربون.

32 - في فن الادارة يجب أن يكون لديك إدارة جيدة وتنظيم كل شيء في شركتك ، كذلك كن لطيفاً مع موظفيك ، وفي الوقت نفسه ، كن حازماً معهم ، و تذكر دائمًا أن الموظفين سوف يتحدثون ويتكلمون عنك.

33 - هناك الكثير من الشركات في جميع أنحاء العالم التي تعمل مشاريع كبيرة ، ففي البداية في كل مرة تأخذ فيها مشاريع كبيرة، ثم تخسر المال لأنها تخاطر وتضع سعرًا منخفضًا فقط لكي تصبح مشهورة و معروفة للحصول على المزيد من المشاريع ، في بعض الأحيان إن هذا ليس من الحكمة ، فتلك الشركة على المدى البعيد، يخسرون المال، وتزداد ديونهم ثم تزداد خسائرهم، وأخيراً يتقدمون بطلب للإفلاس.

34 - في بعض الأحيان، عندما يرى بعض الناس صديقاً لهم ناجحاً في العمل التجاري و يعتقدون أنه يمكنهم فعل الشيء نفسه و محاولة تقليله دون معرفة عوامل النجاح لديه.

35 - كذلك في بعض الأحيان يصبح رجل الأعمال الناجح جشعًا وطعاماً مما يجعله

يرتكب أخطاء حيث سيضع كل فلوسه أو دخله في الأسهم أو في مشروع جديد ، لأنه لا يملك الخبرة في ذلك العمل ، و هذا يؤدي إلى خسارته وهو لا يعرف اسباب خسارته ، ثم بعد ذلك يمر بمشاكل مالية وديون ان هذا شيء ليس فيه الحكمة مما يؤدي الى خسارة كبيرة لأنه وضع كل فلوسه في مكان واحد .

لقد كان من المفترض أن يضع 10 % عشرة في المائة فقط أو 15 % أو خمسة عشر في المائة من فلوسه كحد أقصى فقط

36 - في بعض الأحيان ترى رجل أعمال ناجح يقوم بعمل جيد في عمله ولكنه بدلاً من الراحة والاسترخاء ويقطف ثمار نجاحه لبعض سنوات ، ثم يصبح جشعًا وطعاماً ثم يبدأ في التوسيع ويستعجل و يبدأ في وضع معظم فلوسه ودخله في مشروع اخر ولكن بعد ذلك يبدأ في المعاناة ويواجه أوقاتاً عصبية ومشاكل مالية لتوسيع أعماله بسرعة ، ثم يبدأ في المعاناة و يمر بأوقات عصبية ومشاكل مالية ، هذا ليس من الحكمة لأنه من المفترض أن يرتاح لفترة من الوقت أو يستخدم 10 % عشرة في المائة أو 15 % خمسة عشر في المائة فقط من دخله للمشروع الجديد وليس كل امواله .

37 - في بعض الأحيان ، يرى الشخص أن أفضل صديق له في المدرسة الثانوية يصبح رجل أعمال ناجحاً ويحاول تقليله والقيام بنفس العمل التجاري تماماً ولن يفكر في حقيقة أن صديقه المفضل له اب تاجر او رجل أعمال أو ان صديقه المفضل من عائلة تجارية حيث كان قد تعلم عن الأعمال التجارية منذ طفولته على سبيل المثال كان الأب يقول الأسباب التي تجعل الآخرين فاشلين في الأعمال التجارية لأنهم ليست لديهم الخبرة او ليست لديهم العلاقات او انهم كسالى او انهم غير حذرين من موظفيهم الذين يسرقونهم ، لذلك ليست من الحكمة تقليل شخص آخر لأن ظروفه مختلفة عن ظروفك على الرغم من أنه ذلك الشخص هو أفضل صديق لك

38 - من الحكمة عدم اقتراض فلوس كثيرة من البنوك ، من أجل إنشاء وعمل مشروع تجاري ، لأنه من الأفضل استخدام أموالك الخاصة ، وذلك لأن البنوك سوف تفرض عليك أحياناً أسعار فائدة مرتفعة وفي نفس الوقت المشروع لا يحقق ارباح كما كنت تتوقع كذلك الشركة أو الاستثمار لم يكن كما كنت تتوقع ولا يغطي فوائد البنوك .

39 - ان الحكمة مهمة أيضًا لكل الناس حتى للموظفين ، كان هناك ذات مرة مصنع كبير حيث بدأ في مساعدة الكثير من الفقراء في تلك المنطقة وذلك المجتمع من خلال عمل وظائف لهم ، في غضون بضع سنوات، تغيرت حياة الموظفين في المجتمع ، حيث تحسن مستوى المعيشة في تلك المنطقة ، ثم بدأ السكان في الحصول على سيارات جميلة وحياة جيدة ، ولكن لسوء الحظ بدأ بعض الموظفين في سرقة الأموال من المصنع وبدأوا في الفساد لأن بعض الناس جشعون وطامعون جداً، ثم أفلس ذلك المصنع الكبير ثم فقد كل فرد في تلك المنطقة وذلك المجتمع وظيفته

40 - ان الطمع والجشع أمر غير جيد، ان بعض الناس الذين ليس لديهم خبرة في الأعمال التجارية جشعون جداً، إنهم يحاولون دائمًا الحصول على أموال أكثر مما ينبغي ، ولا يريدون البدء في كسب المال ببطء على المدى البعيد و لذلك ، فهم يخسرون كل شيء من نقطة البداية .

41 - يقول المثل أن الآخرين هم أنت ، وهذا يعني أن الشخص متفائل دائمًا ويعتقد أن الأشياء السيئة ستحدث للآخرين وليس له ، يمكن أن يأتي هذا في شكل حوادث سيارات ، حيث يمكن أن يحدث لأشخاص آخرين ولكن ليس له ، أو، سوف يصاب أشخاص آخرون بأمراض مثل السكري والسرطان وكوفيد19- وما إلى ذلك... ولكن ليس هو ، وذلك لأنك أنت جزء من الناس في هذا العالم وسوف تحدث لك نفس الظروف التي تحدث لهم مثل الامراض وحوادث السيارات وكذلك الخسارة والافلاس في التجارة ولهذا كن حذراً من البداية .

يمكن أن يحدث الشيء نفسه لذلك الشخص في الأعمال التجارية ، عندما يفتح شخص ما متجرًا أو مطعمًا أو أي عمل آخر، يعتقد أنه سيربح أموالًا كثيرة ولن يمرأً بمشاكل مالية وإفلاس مثل الآخرين ولكن قد يخسر ويمر بمشاكل مالية ، لذلك من الحكمة في البداية التفكير في أن ذلك قد يحدث لك إذا ساءت الأمور

42 - الكثير من الأغنياء يفكرون في المظاهر والسمعة والهيبة ، إذا نظرت إلى ترتيب الاحتياجات في شكل هرم فسوف ترى أن أول وأهم شيء سيفكر فيه الإنسان هو الحصول

على الطعام ، والثاني هو الحصول على السكن ، والثالث هو الصحة الجيدة ، والرابع هو العيش في مكان آمن وبسلام ، وبعد ذلك تأتي المظاهر والسمعة والهيبة.

يفكر الكثير من الأغنياء في شراء منازل كبيرة أو قوارب كبيرة أو سيارات باهظة الثمن أو هدايا تذكارية أو العديد من الأنواع المختلفة من العناصر باهظة الثمن في بعض الأحيان، يكون جزء من هذا استثماراً، وأحياناً لا يكون استثماراً جيداً، يستثمرون في أشياء خارج نطاق أعمالهم ، إنه ليس للاستثمار فقط ، ولكن للمظاهر والسمعة أيضاً. في الوقت نفسه، هناك فرصة جيدة لاستثمار أموالهم في أشياء مختلفة، مع ربح أكثر وضوحاً.

43 - في بعض الأحيان إذا ذهب شخص غني في إجازة إلى لندن أو باريس أو في أي مكان آخر في العالم ، فقد يستثمر بعض أمواله في المنازل والمزارع بسبب العواطف وليس الاستثمار.

44 - عندما يكبر الشخص يصبح عقله أقوى حيث يصبح أكثر حكمة ومع ذلك يصبح جسمه ضعيفاً ، جسد الشاب قوي مثل الحصان، لكن عقله صغير مثل العصفور ، إذا كنت شاباً وقد بدأت عملك التجاري حديثاً فمن الأفضل أن تأخذ المشورة من كبار السن الذين لديهم خبرة أكثر منه

45 - في كثير من الأحيان ، يحب بعض الناس تقليد أصدقائهم أو الآخرين الذين يعرفونهم ، دون معرفة إمكانات الآخر، إنهم يعتقدون أنه إذا كسب شخص آخر المال فيمكنه كسب المال بنفس الطريقة التي يكسب بها الشخص الآخر ، سوف يقول إن الشخص الآخر ليس ذكياً مثله ، وينتهي به الأمر بالفشل لأنه يقلل من شأن الآخرين ، ربما أصبح صديقه في المدرسة الثانوية الذي كان يلعب معه طيباً وافتتح مستشفى أصبح ناجحاً ثم حاول فتح مستشفى وهو ليس طيباً وينتهي به الأمر بالفشل لأنه ليس طيباً.

46 - عندما كنت طالباً في جامعة جنوبية كاليفورنيا USC ، كان هناك الكثير من الرياضيين الذين يعيشون معهم في السكن الداخلي أو في عمارات السكن الداخلي الأخرى فقد كنت

ان جامعة جنوب كاليفورنيا USC، التي تأسست في عام 1881، مشهورة جدًا بالرياضية والرياضيين ، و كرة القدم والكرة الطائرة وكرة السلة والسباحة والتنس كلها أمثلة على الرياضة التي موجودة في الجامعة

حتى انه خلال دورة الألعاب الأولمبية لعام 1976 ، لو كانوا قد اعتبروا جامعة جنوب كاليفورنيا USC دولة ل كانت في المرتبة الرابعة في العالم بعد الولايات المتحدة والاتحاد السوفيتي وألمانيا

لقد كنت أعرف فتاة في السنة الاولى جامعة وكان لديها وجه طفلة بريئة و كانت تسكن معنا في السكن الداخلي وكانت في فريق الركض ، وقد اعتادت دائمًا أن تأتي لزيارة جيراني الشباب في الطابق ، لطالما قلت من شأنها رأيتها ذات مرة في طريقى إلى الحصص الدراسية ثم طلبت منها السباق ، لكي اعرف من اسرع في الركض انا ام هي . ولكن في غضون بضع دقائق ، انصدمت وفوجئت بمدى سرعتها ، لقد كانت أسرع مني بكثير لقد كانت المشكلة اتنى نظرت إليها وكأنها طالبة عادية أصغر مني سنًا ، ومع ذلك فقد نسيت الإمكانيات التي تتمتع بها منذ أن كانت تتدرب في فريق الركض للجامعة للألعاب الأولمبية.

ان الخطأ الذي ارتكبته حيث كنت اعتقد أنها كانت في نفس مستوى وانا في مستواها ، وهذا مثال على ما يعنيه الاعتقاد الخاطئ بأن كل شخص تعرفه لديه نفس الإمكانيات التي يملكون الآخرون

تمامًا مثل عدم قدرة رجل أعمال على التناقض مع متخصص في مجال معين، اتنى لم استطاع التناقض مع البنت التي ترکض في الفريق الأولمبي .
الحكمة هنا انه عندما يرى رجل أعمال أحد أصدقائه أو شخصًا ناجحًا في عمل معين ، يعتقد أن لديه نفس الإمكانيات والظروف التي لدى الشخص الآخر .

أن من الحكمة عدم مقارنة الشخص نفسه بالآخرين في التجارة لأنه يمكن ان لا يملك نفس

المهارت والقدرات التي يملكونها الآخرين .

47 - ان من الحكمة دائمًا إجراء دراسة جدوى قبل البدء بالمشروع التجاري ، ان هناك شركات تعمل دراسة جدوى وان هذه الشركة تعمل دراسة عن مدى واقعية ونجاح المشروع أو العمل الذي تنوي بدء تشغيله في تقدير كل شيء من التكاليف إلى الفوائد والأرباح التي سوف تكسبها في غضون عام ، تلك هي الشركات الاستشارية وكذلك مدققين الحسابات في نفس الوقت ، ان هذه الشركات هي شركات معروفة في عالم الأعمال والتمويل.

48 - انتي في كثير من الأحيان ، عندما أرغب في بدء عمل تجاري مع بعض الأشخاص او بعض الشركات أقوم بصياغة اتفاقية ، يعتقد بعض الناس أنني غبي لأنه ليس اتفاقاً رسمياً ومع ذلك ، انتي أفعل ذلك لمجرد حجز الشركة أو الشريك للعمل معي في المستقبل القريب في معظم الحالات ، سوف يكون لديهم التزام أخلاقي للعمل معي ، ان من الحكمة عمل اتفاقية مبدئية حتى ولو لم تكن رسمية

ان الأمر يشبه وضع منشفة في منطقة معينة على الشاطئ ، فأنت لا تملك أو تضمن أن الآخرين لن يأخذوا مكانك ، ولكن من غير المقبول أخلاقياً أن يفعل الناس ذلك ، سوف تحفظ بهذا المكان لك أثناء قيامك بشيء آخر لمدة ساعة أو ساعتين ، ويحدث الشيء نفسه عندما أبرم اتفاقاً غير رسمي لحجز عميل أو شركة ، لا يتم التصديق عليها أو التوفيق عليها من قبل محام أو هيئة أجنبية ، ولكن سيكون على الشخص أو الطرف الآخر الالتزام الأخلاقي بالعمل معي بدلاً من الذهاب إلى شخص آخر.

أذكر عندما سافرت ذات مرة إلى إنجلترا ، لم يكن هناك رصيد أو فلوس في بطاقة الائتمان الخاصة بي ، وقد أردت ان احجز غرفة في الفندق قبل ان يحجزها شخص آخر ، تمكنت من ذلك على الرغم من أن البطاقة لا في مثل هذه المواقف لا تعمل عادة لأن ليس فيها رصيد او فلوس ، لكنني فعلت وانتهى بي الأمر بالحصول على الغرفة.

49 - استغل الاوقات والفرص ، في بعض الأحيان عندما أكون في طريقني إلى الغداء أو الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية ، إذا كانت هناك صفة عمل أو احتاج شخص ما إلى

اعطائي الفلوس ، فإنني أعطي الأولوية للصفقة أو المال لأن هذه الفرصة لن تحدث مرة أخرى ، يجب عليك أن تستغل الفرصة ، لذلك إذا حدث هذا لك ، خذ الفلوس الآن وادهب إلى صالة الألعاب الرياضية أو الغداء لاحقاً ولا تقل أنك ستفعل ذلك غداً ، لأن الشخص الذي يقدم لك الفلوس أو الصفقة قد يكون مريضاً غداً أو قد يكون يوماً ممطراً أو شيء ما سيأتي فجأة ويجب عليه الذهاب إلى مكان آخر غداً ، لذلك لا تقل للناس أبداً أنك مشغول أو عندك اشغال ومواعيد و لا تؤجل الفرصة لليوم آخر، لأن هذه الفرصة والآوقات ليست موجودة دائمًا ، لذلك لا تضيعها.

50 - سوف تلاحظ أن العديد من الأشخاص يبدأون أعمالهم من خلال العمل الجاد وتوفير الفلوس ولكن في وقت لاحق من حياتهم يبدأون في إنفاق مبلغ كبير من المال على الأعمال الخيرية ومساعدة الناس ، كما سيكون هناك المزيد من البركة في العمل التجاري وهذا شيء جيد لسمعته ، لذلك إذا أصبحت ثريًا في وقت لاحق لمساعدة الناس أيضًا في محاولة التركيز على مساعدة أقاربك والناس في مجتمعك وأصدقاء طفولتك وأصدقائك القدامى الذين كانوا طيفين معك وساعدوك عندما بدأت عملك التجاري ، لأن مساعدة الناس مرة واحدة لا تكفي ، فالحياة صعبة على سبيل المثال ، إذا ساعدت صديقًا قدماً كان عليه ديون وحل مشاكله مؤقتًا بعد عام ، فقد يواجه بعض المشاكل وسيحتاج إلى مساعدتك لأن الحياة مليئة دائمًا بالمشاكل ويحتاج الناس دائمًا إلى المساعدة ، اجعل الأولوية لمساعدة هؤلاء الناس الذين ساعدوك وأقاربك وأصدقائك

51 - غير طريقة تفكيرك في الاستثمار ، على سبيل المثال ، يشتري الشخص الغني أصولاً مثل الذهب لبيعها في الوقت المناسب ، فالفقير يشتري الذهب ليرتدية ويتباهى به ، فالشخص الغني يشتري منزلًا لبيعه ، والشخص الفقير يشتري منزلًا ليعي فيه ويتباهى

52 - من الحكمة قراءة جميع أبواب هذا الكتاب لأن كل باب مهم ، ليس من الحكمة ترك أو تخطي باب واحد

53 - لا تأخذ قرضاً لفتح مشروع تجاري لأن النجاح ليس مؤكداً ولكن القرض وسداد الأموال أمر مؤكد ، على سبيل المثال ، إذا افترض شخص ما 11 احدى عشر مليون دولار من البنك من أجل شراء عقار مقابل 11 احدى عشر مليون دولار على أمل أن يرتفع إلى 13 ثلاثة عشر مليون دولار ، لكن سعر العقارات لا يصل إلا إلى 12 اثنا عشر مليون دولار بعد

بعض سنوات في حين سيصل قرض البنك مع الفائدة إلى 14 أربعة عشر مليون دولار.

وبالمثل، إذا افترض شخص ما 9 تسعة ملايين دولار من البنك على أمل أن يحقق المستشفى الصغير حوالي 12 مليون دولار ولكن بعد بضع سنوات تصل جميع أرباح المستشفى إلى 10 عشرة ملايين دولار بينما تصل الفائدة مع القرض إلى 13 ثلاثة عشر مليون دولار وهذا دليل على أن سداد الأموال للقرض أمر مؤكد وأن سعر العقار أو أرباح المشروع لا تغطي فوائد البنك.

54 - إن اختيار التوقيت المناسب والوقت المناسب لبدء العمل التجاري أمر مهم أو على الأقل النظر في التوقيت

55 - ان القروض المصرفية تجعل بعض الناس يخسرون المال بعد فترة لأن هؤلاء الناس يخاطرون ، ويفكرن في اليوم ولا يفكرون في المستقبل ، وهو مشابه لقصة معروفة في الشرق الأوسط ، هناك شخص اسمه جحا كان شخصية مضحكة ، وهي قصة عن ملك أراد الحصول على معلم لتعليم حماره القراءة والكتابة في غضون 20 عشرون عاما ، وقال الملك إن كل من يستطيع تعلم حماره كيفية القراءة والكتابة سيتم منحه 50,000 خمسون ألف قطعة من العملات الذهبية ، والتي تبلغ قيمتها ملايين الدولارات بعملتنا اليوم ، و يجب عليه توقيع عقد مع الملك لتعليم حمار الملك كيفية القراءة والكتابة في غضون 20 عشرون عاما وإلا سوف يقتله الملك ، لقد كان معظم الناس في المملكة خائفين من توقيع الاتفاقية مع الملك لأنهم يعرفون أنهم لن يكونوا قادرين على تعلم الحمار ، باستثناء جحا الذي ذهب إلى الملك ووقع الاتفاقية معه ، ثم استلم الذهب وحمار الملك ، وعندما غادر القصر ، سأله الناس جحا عما إذا كان مجنوناً أو غبياً وأخبروه أنه سوف يقتل بعد 20 عشرون عاما ، أجاب جحا : "في غضون 20 عشرون عاماً سوف يحدث شيء ما ، إما أن يموت الملك أو أموت أنا أو سيموت الحمار ، الآن اسمحوا لي أن أستمتع بالحياة مع كل الذهب والمال الذي حصلت عليه

تظهر لك هذه القصة أن هناك الكثير من الناس من هذا القبيل ، حيث يفكرون فقط في الحاضر وليس في المستقبل ، عن طريق اقتراض المال وإنفاق المال

56 - هناك أشخاص سوف تزداد ديونهم مع مرور الوقت ، على سبيل المثال ، شخص

يفترض المال من أحد أصدقائه ، أولاًً الاقتراض من صديقه الأول -الصديق أ- ، ثم صديقه الثاني -الصديق ب- وأخيراً -الصديق ج- سوف يعود ويدفع للصديق أ المال الذي افترضه من الصديق ج ، مع مرور الوقت ، لأن هذا الشخص يدفع فائدة لأصدقائه على ديونه الدائمة ، سترداد الفائدة وسوف تزداد الديون في غضون بضع سنوات ، سوف يواجه الشخص مشاكل مالية.

57 - في أوائل القرن العشرين كان هناك شخص إيطالي يدعى بونزي PONZI كان يقوم بعمل خدعة على الناس حيث كان يأخذ المال من الناس ثم يعيد المال بفائدة عالية ليخبر الناس أنه كان يستثمر المال من أجلهم ثم بدأ المزيد من الناس في إعطائه أموالهم مع مرور الوقت ثم أعطاه الكثير من الناس أموالهم ثم صارت لديه الكثير من الفلوس في يده أخيراً عرف الناس خدعته ثم تم اعتقاله وسجنه.

58 - إذا قام شخص ما بأخذ بطاقة ائتمان من أحد البنوك البنك أ وأخذ بطاقة أخرى من البنك ب وبطاقة ثالثة من البنك ج حيث يقوم بسداد الدين على البنك أ ثم سيفتح بطاقة ائتمان في البنك د لسداد ديون البنك ب ، سيصل هذا الشخص إلى نقطة بعد بضع سنوات لن يتمكن فيها من دفع الفائدة أو الرسوم ، هذا ليس من الحكمة يحاول الكثير من الناس اقتراض الأموال من البنك "أ" ثم البنك "ب" ثم البنك "ج" وسداد ديونهم باستخدام البنوك الأخرى طوال الوقت بينما تفرض البنوك فائدة ، بعد بضع سنوات، ستبدأ هذه الشركة أو هذا الشخص في مواجهة مشاكل مالية و ديون نظراً لأن أسعار الفائدة سترتفع، ثم سترتفع الديون

هناك مصطلح في عالم البنوك يسمى دوران رأس المال ، هذا هو مقدار الأموال التي تودعها في حسابك كل شهر وكل عام ، من ذلك، يمكنهم معرفة الحجم المالي للشخص أو للشركة

سيكون الأمر مختلفاً تماماً عن الشخص العادي الذي يتلقى راتباً قدره 7000 دولار شهرياً، حيث يحتفظ بالمال في البنك باستمرار ويسحب أمواله تقريرياً على النفقات اليومية قبل راتبه التالي ، على سبيل المثال، إذا كانت الشركة ستودع 20,000 \$ كل يوم، في غضون شهر واحد، فسيكون حوالي 600,000 \$ خلال عام سيكون حوالي 7,000,000

\$. يمكن لمالك الشركة الذهاب إلى البنك في نهاية العام واقتراض مبالغ كبيرة من المال,

3 ثلاثة ملايين على سبيل المثال

لسوء الحظ، هناك بعض الناس الذين يحبون الغش والكذب في تعاملهم مع البنوك ، من خلال الإيداع والسحب باستمرار كل يومين أو كل ثلاثة أيام نفس المبلغ من المال فقط لجعل دوران فلوسهم مرتفعاً جداً. من خلال القيام بذلك ، وعندما يصبح معدل الدوران مرتفعاً جداً ، يمكنهم اقتراض مبالغ كبيرة جداً من المال من البنك كقرض.

لأنه يمكن للكمبيوتر الموجود في البنك حساب المبلغ الذي تودعه كل عام ، وهذا يدل على أن الشركة لديها دوران كبير، مما يعني أن هناك الكثير من المعاملات اليومية والأعمال اليومية في الشركة .

لا يعالج الكمبيوتر في البنك هذه الخدعة ، وأخيراً، سيبدأ مالك الشركة في اقتراض مبالغ كبيرة من المال من البنك ، على سبيل المثال، 5 خمسة ملايين دولار سنوياً لأول مرة، ثم 20 عشرون مليون دولار للسنة الثانية، و 100 مائة مليون دولار للسنة الثالثة وما إلى ذلك ، كل ما يفعله هو ببساطة إيداع وسحب الأموال من البنك ، وهو ليس في الواقع عملاً حقيقياً إنه ببساطة خدعة و كذب

ان مالك الشركة قد يفعل نفس الشيء مع البنوك الأخرى ويلعب نفس اللعبة باقتراض مبالغ اكبر من البنوك ، بعد بضع سنوات ، سيصلون إلى نقطة لا يمكنهم فيها سداد ديونهم ، حيث ستتراكم عليهم الديون ، ان هذا ليس من الحكمه ، لا يتعلق الأمر فقط بدوران رأس المال ، في الوقت نفسه ، يعرف بعض أصحاب الشركات كيفية اقتراض الأموال من البنوك ، أو لديهم مهارة اقتراض الأموال من البنك من خلال الحصول على ائتمان جيد لدى البنك ، ودفع أقساط البنك في الوقت المحدد .

عندما يحدث ذلك يبدأ البنك في زيادة الحد الائتماني ثم يعطينهم البنك قروض اكبر ، مع مرور الوقت يصبحون ملاك الشركات عندهم خبرة في امتلاك مهارة معرفة الأشخاص المناسبين في البنك وكيفية التعامل معهم وكيفية طلب المزيد من القروض ، ثم تصير لديهم مهارة التلاعب بالمصرفيين ومديري البنك وإخبارهم أن شركتهم تربح الكثير من المال ولديها مستقبل

جيد و يخبرونهم ان شركتهم تكبر وتكتبر كل يوم ، حتى أنهم يبالغون في الدخل المالي من خلال عمل دوران شهري كبير للفلوس، وذلك بسبب عمل الإيداع والسحب التي يتم عملها يومياً ، ويوضح كشف الحساب المصرفي الشهري أن الشركة لديها عمل جيد ودخل قوي. ان أصحاب الشركات يخدعون البنوك و الموظفين في البنوك تماماً كما يريد الشاب المغازل للفتيات الذي يريد أن يتعرف بفتاة جميلة ، سيحاول أن يخبر صديقه أو خطيبته أن لديه العديد من السيارات في منزله، على الرغم من أنه استخدم للتوصافحة/ باص أو سيارة أجرة لأنه كان في عجلة من أمره، وهو غني جداً. أو سيخبر الفتاة الجميلة أنه في صحة جيدة ويلعب جميع أنواع الرياضة وهو أذكي شخص في العالم وأن والده غني جداً وان لديه قارب كبير ويخت كثيرة، ربما يقول حتى إن والده منتج سينمائي كبير في هوليوود، حتى انه يستطيع من توظيف الفتاة لتكون ممثلة في أحد أفلامه

بعد فترة، ستكتشف صديقه أو خطيبته أن ذلك الشاب كان يكذب عليها ، وهذا ينطبق على الشركات أيضاً، حيث سيدرك المصرفون والموظفيون في البنك أن تلك الشركات التي اعطوها القروض هي شركات خسارة و تمر بحالة إفلاس ، ان هذا هو السبب في أن بعض المالكي الشركات يعرفون كيفية اقتراض الفلوس من البنوك، ولكن ليس كيفية كسب الفلوس بطريقة العمل التجاري

على المدى الطويل ستتجدد أن هذا الشخص ستكون لديه الكثير من بطاقات الائتمان ويدفع الكثير من المال على بطاقات الائتمان الخاصة به ثم ستزداد ديونه، وهذا ليس من الحكمة ، عندما تأخذ أموالاً من البطاقة "ج" وتدفع المبلغ الكامل للبطاقة "أ" و "ب" ، سيعتبرونك عميلاً جيداً ويزيد باستمرار حد الائتمان الخاص بك

انني أتذكر عندما كنت طالباً في الجامعة ، سافرت إلى لندن في خلال الصيف وكانت الفنادق ممتلئة وأردت حجز غرفة في أحد الفنادق التي أحببتها كثيراً ، ثم أعطيتهم بطاقة الائتمان فيزا الخاصة بي بـ 300 دولار لحجز الغرفة في الفندق ولم تكن عندي الفلوس الكافية في بطاقة الائتمان ، ولكنني في وقت لاحق استطعت دفع ثمن الفندق ، الشيء الأكثر أهمية هو أن هذا المثال يوضح كيفية حجز غرفة أو شيء مشابه ، في الأعمال التجارية الحقيقة، من المهم جداً حجز شركة أو عميل حتى لو كنت مفلساً وذلك اذا كان لك احترام عند الشركات

و عند الناس .

59 - ان ثمانون بالمائة 80% من الأغنياء يولدون فقراء ، ولهذا يجب ان توفر فلوسك للاستثمار وليس لشراء سيارة جميلة أو منزل جميل ، استثمر أموالك في شيء تعرفه و عندك خبرة فيه لزيادة دخلك .

60 - يجب أن تكون حكيمًا لتأخذ كل عامل من عوامل النجاح في هذا الكتاب على محمل الجد لأن كل عامل من عوامل النجاح في هذا الكتاب مهم ، إن عدم أخذ بعض عوامل النجاح على محمل الجد هو كارثة وليس حكمة .

61 - في بعض الأحيان يكون من الصعب الحفاظ على الثروة ، في بعض الأحيان ترى شخصاً أصبح غنياً لأن لديه بعض عوامل النجاح المذكورة في هذا الكتاب ولكن بعد ذلك يفقد كل شيء فجأة لأنه لا يملك عوامل النجاح الأخرى ويعتقد أن عوامل النجاح الأخرى ليست مهمة ، على سبيل المثال أعرف بعض الطلاب في جامعة جنوب كاليفورنيا USC الذين التحقوا ببرنامج ريادة الأعمال في كلية التجارة وإدارة الأعمال بجامعة جنوب كاليفورنيا USC ، عندما بدأوا كانوا ناجحين وكسروا المال وصارت وسائل الإعلام تتحدث عنهم لأنهم شباب ناجحين كان لديهم بعض عوامل النجاح :

- 1 - كانت عندهم الفلوس ورأس المال لكي يبدأون عملهم التجاري .
- 2 - عندهم الخبرة ويعرفون ماذا يفعلون .
- 3 - كانوا يحبون عملهم .

4 - عملوا علاقات وتعرفوا على الناس المهمين .

ثم ساءت الأمور لأنهم لم تكن لديهم الحكمة وقد كانوا طماعين و جشعين وأرادوا التوسيع بسرعة وخسروا كل شيء ، لقد كنت اعرفهم شخصياً وقد لاحظت أنهم لم تكن لديهم عوامل النجاح الأخرى

على سبيل المثال ، إلى جانب افتقارهم إلى الحكمة :

- 1 - كانوا غير متفائلين ثم استسلموا بسرعة ولم يكافحوا ويكملوا الطريق .
- 2 - كذلك كانوا كسالى ، كان عليهم العمل بجدية أكثر للتعافي .
- 3 - كذلك لم يرغبو في التضحية والعيش بميزانية منخفضة على الرغم من أنهم فقدوا أموالهم ، إلا أنهم ما زالوا يعيشون في شقق فاخرة وسيارات فاخرة وما إلى ذلك

4 - لم يكونوا أقوياء للمقاومة والبدء من جديد ، كانوا متفوقين في التعرف على الناس وتسليتهم مثل المهرجين وكانوا يفتقدون إلى الميول التجارية والحنكة التجارية كما أن هناك قصة أخرى عن رجل أصبح ثريًا جدًا ، وكانت وسائل الإعلام تتحدث عنه وعن حفلاته الكبيرة على متن يخت وقارب كبيرة ، كان لدى هذا الشخص عندما بدأ بعض عوامل النجاح مثل

1 - التعليم ، وهو شخص متعلم .

2 - العلاقات ومعرفة الناس المهمين .

3 - الحظ حيث جاء في الوقت المناسب والمكان المناسب والتى بالأشخاص المناسبين في المكان المناسب والوقت المناسب .

لكن لم يكن لدى هذا الرجل عوامل النجاح الأخرى للحفاظ على ثروته .
على سبيل المثال:

1 - لم يكن لديه الخبرة في مجال التجارة والأعمال التجارية أو الاستثمار، لذلك استثمر مئات الملايين في المشاريع الخاطئة .

2 - لم تكن لديه الحكمة ، لأنها لم يركز على عمله ولكن بدلاً من ذلك ، استمر في التركيز على حفلاته ومقابلة الناس

3 - إنه مهرج ويعرف كيف يسلى الآخرين وليس رجل أعمال لم ي العمل بجد ولم يكن مثابرًا حيث كان كسلاناً

62 - انه من الحكمة دائمًا أن تبدأ عملك التجاري عندما تكون شابًا وفي صحة جيدة وقدارًا على المخاطرة قبل سن 35 عامًا وقبل أن تتزوج .

63 - يجب أن تركز على شيء واحد ، أو عمل تجاري واحد ، لذلك لا تنتقل كل شهر من عمل تجاري إلى آخر، من الحكمة أن تبدأ مشروعًا تجاريًا تعرفه جيدًا، لأنه في بعض الأحيان ترى شخصًا يكسب القليل من المال من عمله الذي يعرفه ولديه خبرة فيه ثم يسمع أن هناك عملاً آخر لا يعرفه والذي يكسب الكثير من المال ثم يقفز إلى ذلك العمل التجاري ويببدأ في خسارة المال .

ان هذا ليس من الحكمة ، عليك البقاء في العمل التجاري الذي تعرفه جيدًا.

انني أعرف شخصاً منذ 40 أربعين عاماً الماضية وكان يحلم بأن يكون تاجراً وغنياً وكان يعمل بجد من الصباح الباكر إلى وقت متأخر من الليل ولكن مشكلته هي أنه ليست لديه الحكمة ، فهو يستمر في القفز من عمل تجاري إلى عمل تجاري آخر، فهو في كل شهر يشتغل في عمل تجاري آخر وفي كل عام عنده عمل تجاري آخر، انه لا يستقر على شيء معين ، ان هذا الشخص حتى اليوم فقير جدا ، انه ليست لديه سيارة ولا فلوس ولا ملابس جميلة يرتديها

64- ان المثل يقول : لا تضع كل البيض في سلة واحدة .
ولهذا اعمل لك مصادر دخل متعددة ، مثلًا العقارات أو الذهب أو الأسهم أو أي نوع من الأعمال التجارية الأخرى .

لأنه في يوم من الأيام قد تحتاج إلى تلك الأشياء ، أيضًا ، الاستثمار الجيد هو عندما يكون لديك أصدقاء مخلصون ، سوف يساعدك الأصدقاء المخلصون في حالة تعرضك لمشاكل مالية ، لا تعتمد على عمل تجاري واحد أو مصدر دخل واحد ، لا تضع كل البيض في سلة واحدة لأن الوقت سوف يتغير بعد بضع سنوات و سوف تجد ان بعض الاعمال التجارية ترتفع وتربح وان بعض الاعمال التجارية الاخرى تهبط وتختسر

65 - ان الجشع والطمع أمر غير جيد ، على سبيل المثال إذا اشتري شخص ما أسلماً أو عقارات ارتفع سعرها لكنه لم يبيعها لأنه شخص طماع و جشع وانتظر على أمل أن ترتفع مرة أخرى ولم ترتفع بسبب سنوات الاقتصاد السيئة وقد كانت غير متوقعة في الاقتصاد ، فسوف يخسر الانسان الجشع الطماع الكثير من المال ، خاصة إذا كان قد افترض أموالاً من البنوك التي سوف تفرض عليه فوائد مرتفعة .

66- ان الجشع والطمع أمر غير جيد ، ان المثل يقول : من يريد كل شيء لن يحصل على شيء

67- ان كل وظيفة لها بعض الأسرار التي لا يعرفها الآخرون ، يعرفها فقط الأشخاص الذين لديهم خبرة طويلة في هذه الوظيفة، وهذا الشيء ينطبق على الأعمال التجارية ، فكل عمل تجاري لديه بعض الأسرار التي لا يعرفها الآخرون ، ان الأشخاص الذين لديهم خبرة

لفتره طويلاً في هذا العمل التجاري هم فقط يعرفون أسرار هذا العمل التجاري ، لذاك حاول أن تعرف تلك الأسرار لهذا النوع من الأعمال التجارية .

68 - دائمًا يجب أن تبدأ مشروع صغير من أجل اكتساب الخبرة ان أولئك الذين يرثون المال يفقدون أموالهم بسرعة ، نفس الشيء مع أولئك الذين يربحون المال من اليانصيب ، يخسرون أموالهم بسرعة لأنهم لا يملكون الخبرة ولأنهم لا يعرفون كيف يبدأون بالمشاريع الصغيرة بسبب غرورهم ، ولكنهم يبدأون بمشاريع كبيرة بالملايين ، ثم يفقدون ويخسرون كل شيء فجأة ان الشخص الحكيم عندما يبدأ مشروعًا بمبلغ صغير من المال تنمو أعماله التجارية وتجارته على مر السنين .

69- إذا كان والدك رجل أعمال ، فمن المرجح أن تكون عقليتك تجارية مثل رجل الأعمال .
70 - في بعض الأحيان ترى متجرًا قديمًا أو مطعمًا قديمًا لديه العديد من العملاء ويكسبون المال ، من الحكمة ترك ذلك المطعم أو المتجر القديم كما هو وعدم توسيعه ، لأن في بعض الأحيان هناك أشخاص يرتكبون أخطاء عندما يرون ان أعمالهم من المتجر القديم أو المطعم القديم تكسب الفلوس ، ثم يبدأون في تغيير المتجر أو المطعم أو صالة الألعاب الرياضية وينفقون الكثير من المال على إجراء التغييرات ثم يخسرون الكثير من المال والكثير من العملاء والزبائن في نفس الوقت .

71 - من الأفضل دائمًا أن يكون لديك مصدر دخل آخر مثل العقارات أو المباني ، إذا كان لديك عقار أو مبني ، فحاول عدم بيعه لأنه بمجرد أن يكون لديك نقود في يدك فمن السهل جدًا إنفاقها وقد تحتاج في يوم من الأيام إلى مصدر الدخل هذا .
على سبيل المثال ، إذا كان لدى شخص ما مبلغ مليون دولار في يده ، فسوف يشتري سيارة جميلة لنفسه أو سيذهب في إجازة مع زوجته أو سوف ينفق على أشياء غير مهمة ، أن الأصدقاء المخلصين هم أصول ، جيدة في حالات الإفلاس فهم الذين سوف يساعدونك

72 - من الحكمة دائمًا الاحتفاظ ببعض العقارات أو المباني باسمك وعدم بيعها لأنه بمجرد بيع عقاراتك والحصول على الكثير من المال ، سوف يكون من السهل جدًا عليك إنفاقها ،

على سبيل المثال ، قد تتفق المال على شراء سيارات جديدة ، أو أثاث جديد ، أو قد تذهب في عطلة مع زوجتك وما إلى ذلك ، ثم بعد عام ، سوف تجد أنه لم يتبق لديك أي أموال وبالطبع ، لن تكون هناك ممتلكات أو عقارات .

73 - هناك ملايين الأفكار ومليين الفرص في العالم سوف يجعلك شخصاً غنياً ، يجب ان تفك وتقرا الكتب وحاول ان تنظر حولك و سوف تجد أنه في كل يوم بعض الناس الجدد يصبحون اغنياء و سوف ترى ان لدى شخص ما افكار جديدة أو فرص جديدة ثم أصبح غنياً لذلك إذا كانت لديك فرصة ، أو فكرة لبدء عمل تجاري جديد وكان لديك شرك وانك لن تكسب ما يكفي من المال لتغطية نفقاتك ، لا تندم ما عليك سوى الانتظار لبضعة أشهر أو سنة وستجد ان هناك فكرة أفضل أو فرصة أفضل لأنها في العالم ، هناك دائمًا فرص لأعمال تجارية جديدة ومشاريع جديدة

74 - في بعض الأحيان ، قد يغير الشخص مجال عمله التجاري من المطاعم الى شركة لتأجير السيارات وربما يجد أن مجال عمله التجاري الثاني الجديد يناسبه بشكل أفضل وسيكون سعيدًا به وبعد ذلك ، على المدى الطويل ، سوف يكون سعيدًا لأنه من بالإفلاس ثم غير مجال عمله التجاري

75 - عندما تبدأ شركتك التجارية في النمو وتحقيق الارباح ، حاول أن تبدأ نشاطًا تجاريًا مختلفًا ، ولا تضع كل البيض في سلة واحدة ، الشركات دائمًا على هذا النحو ، وبعض الشركات سوف تزدهر في سنوات معينة ، وبعض الشركات سوف تتهاوى في سنوات معينة ، لذلك ، من الحكمة أن يكون لديك مصدر دخل آخر من الأعمال التجارية

76 - انه من الحكمة تكرار الأشياء لعملائك فقط لتنذيرهم بخدماتك ، كذلك من الحكمة تكرار الأشياء لموظفيك لأنه على الرغم من تكرار الأشياء للناس ، إلا أنهم لا يزالون يحتاجون إلى وقتاً أكثر لفهمها ، لأنه في مجال الأعمال التجارية ، تزيد كسب المال وعدم خسارة المال بالنسبة لي في كثير من الأحيان شعرت بخيبة أمل لأنني على الرغم من أنني شرحت لبعض أصدقائي وبعض الناس الذين أعرفهم عن سوق الأسهم بطريقة مبسطة وفهموني ،

ثم بعد بضعة أيام هؤلاء الأصدقاء أنفسهم والناس الآخرين الذين استمعوا إلى شخص آخر يتحدث عن نفس الموضوع ، بطريقة معقدة جداً ، ثم سمعوا كلامه و أخيراً خسروا الكثير من الفلوس ولكن في النهاية ندموا على ذلك وجاءوا إلى وقالوا إننا ننمنى لو أننا استمعنا إليك ولكن الآن قد فات الأوان

77 - كذلك في العمل التجاري فيما يتعلق بكسب المال شرحت الأشياء بطريقة بسيطة وصرت أكرر الأشياء عدة مرات فقط لمساعدة الناس ، لكنني لاحظت أن بعض الناس لا يقدرون نصائحني وقالوا إنك تكرر الكلام عدة مرات وتستخدم كلمات ومصطلحات بسيطة جداً وأخبرهم أنني مثل معلم المدرسة في مدرسة ثانوية وأستاذ جامعي يحاول مساعدة الطلاب الذين يكرروا الأشياء للطلاب قبل الامتحانات ولكن بعض الطلاب لا يزبون يحصلون على درجات سيئة ، لهذا السبب قد تلاحظ أنني أكرر بعض الأشياء المهمة في هذا الكتاب عدة مرات

78- ان معظم الناس يحبون ذلك عندما أشرح الامور التجارية بطريقة مبسطة ، حتى معلمى مدرستي في طفولتى عندما كنت في الصف 6 السادس وأيضاً في وقت لاحق كانوا أساتذة جامعى في جامعة جنوبى كاليفورنيا USC يحبون طريقتى في الشرح على الرغم من أننى أكرر أشياء معينة عدة مرات لكننى أجعل الناس يفهمون وجهة نظرى أكثر من بعض الأشخاص الذين يتحدثون ويكتبون بطريقة معقدة ويستخدمون كلمات صعبة ومصطلحات وأفكار صعبة

79- لقد لاحظت في كثير من الأحيان عندما أشرح الأشياء وأكرر الأشياء ، ثم يخبرنى الناس أنهم تعلموا شيئاً لم يكونوا يعرفونها ولا يدركونها ، على سبيل المثال عندما شرحت أشياء في الجيولوجيا لشخص كان يعمل في شركة بترول منذ 25 خمسة وعشرون عاماً الماضية ، أخبرنى أنه تعلم مني أشياء حول الموضوع لأن أكثر الناس الذين التقى بهم من قبل لم يشرحوا له بطريقة مبسطة كما فعلت أنا

نفس الشيء في التاريخ عندما شرحت أشياء لبعض الأشخاص المهتمين بالتاريخ يقولون لي إنهم يحبون الطريقة التي أشرح لهم بها وأصبحت الأمور أكثر وضوحاً لهم على الرغم من أنهم سمعوا عن نفس الموضوع من قبل ولكن لم يتم شرحها لهم بالطريقة التي فعلتها

وأخبروني أنهم الآن فهموا الموضوع بشكل أفضل بكثير

80- في بعض الأحيان أتحدث عن علم النفس للناس عن شخص يعرفونه ثم أقول لهم بأنه شخص سيء وعلى الرغم من أنني أكرر ذلك عدة مرات وشرح لهم عن علم النفس ولماذا هو شخص سيء لكنهم لا يصدقونني ، بعد بضع سنوات يكتشفون أنني كنت على حق وأن هذا الشخص كان بالفعل شخصاً سيئاً وشريراً .

81- هناك بعض الناس حتى لو شرحت لهم وأكرر لهم مئات المرات فهم لا يفهمون.

82- إن معظم الناس لا يعرفون كيف يبدأ في أي عمل تجاري ، وعادة عندما يرغب شخص ما في بدء أي شيء يبدأ في سؤال واستشارة أصدقائه أو الأشخاص الذين يعرفهم ، في بعض الأحيان سوف ينتهي به الأمر إلى سؤال واستشارة شخص غبي يعتقد أنه يعرف كل شيء ، ولكن في النهاية سينتهي به الأمر إلى اتخاذ قرار خاطئ ، انه من الجيد أن تبدأ في سؤال واستشارة أصدقائك والأشخاص الذين تعرفهم ليقودوك إلى مجموعة أخرى من الأشخاص أكثر احترافية ولديهم المزيد من الخبرة.

83- أذكر أنني قابلت العديد من الطلاب الذين ذهبوا إلى الجامعات الخطأ واختاروا التخصص الخطأ ، ثم بعد ذلك ندموا لأنهم بدأوا يطلبون نصيحة من بعض الأشخاص غير الأذكياء ، حتى أني لاحظت أن بعض الطلاب يختارون السكن في الشقق الخطأ للعيش فيها ويبذلون في الشكوى لأنهم بدأوا يطلبون النصيحة والاستشارة من الأشخاص الخطأ . المشكلة هي عندما يتزوج الرجل من الزوجة الخطأ وتتزوج المرأة من الزوج الخطأ بسبب النصيحة الخاطئة ، أعرف شخصاً تزوج امرأة كانت تضربه كل أسبوع لأن صديقه أخبره أن يتزوج تلك السيدة.

84- نفس الشيء عندما يبدأ الشخص في أي نوع من الأعمال التجارية مثل مطعم أو متجر ، يبدأ في سؤال واستشارة أصدقائه أو الأشخاص الذين يعرفهم عن الخطوة 1 الأولى لأنه كان يركز على الخطوة 3 الثالثة أو الخطوة 4 الرابعة ، وهو لم يكن يعرف أن الخطوة 1 الأولى هي الخطوة الأكثر أهمية ، ويفشل لأنه سأله وشاور شخصاً عديم الخبرة ، هناك الكثير من الناس الذين لا يعرفون كيف يبدأون لأنهم يبدأون في طلب النصيحة من الناس الخطأ

85- عندما يرغب الشخص في بناء منزل ، فإن الخطوة الأولى هي أن يسأل مستشاراً جيداً ، إذا إذا كان التصميم جيداً ، فسوف يكون المنزل جيداً ، الشيء نفسه إذا أراد الشخص بناء وحدة تصنيع ، فإن الخطوة الأولى هي إحضار شركة جيدة ل القيام بدراسة الجدوى والتصميم الجيد حتى تكون وحدة التصنيع ناجحة.

86- نفس الشيء ينطبق في التعرف على الناس لأن هناك أشخاص لا يعرفون الخطوة الأولى للتعرف على الناس وبدء المحادثة لتكوين صداقات وعلاقات اجتماعية.

20 - الفصل العشرون

الرؤية

1 - عندما تكون لدى الشخص رؤية ، يكون لديه تخطيط جيد.
ان التعليم والخبرة تجعل الشخص يتمتع برؤيه جيدة.

2 - إذا رأى شخص لديه رؤية ان هناك قرية صغيرة تنموا بسبب وجود موقع القرية بجوار منجم ذهب أو حقل نفط أو بجوار الجبال و التي أصبحت منطقة جذب سياحي ، فهو يعرف ان سوف تكون هناك طرق جديدة بسبب الموقع.

في هذه اللحظة يمكن للشخص الذي لديه رؤية أن يرى في المستقبل القريب أنه سوف يكون هناك المزيد من الناس والمزيد من الزوار الذين سوف يأتون إلى هذا المكان لبدء اعمالهم التجارية وشراء العقارات، و سوف يبدأ الشخص صاحب الرؤية في شراء العقارات عندما تكون الاراضي رخيصة والعقارات رخيصة ، مع العلم أن أسعار العقارات سوف ترتفع في المستقبل وتصبح أكثر تكلفة، ثم سوف يبدأ في بناء منازل وشقق للإيجار.
قد يفتح ذلك الشخص الذي لديه رؤية مستشفى أو سوبر ماركت وهو على يقين من أن العمل سوف ينمو في المستقبل القريب ، كذلك سوف يخبر زوجته ان تكون صبوره و ان تكون جاهزة للمعاناة والتضحية معه من خلال عدم الذهاب في إجازات للسنوات القليلة المقبلة ، حتى يصبح غنياً من استثمار الأموال في العقارات

3 - ان الأعمال التجارية تحدث لأن كل باب سوف يفتح لك باباً آخر ، فقط كن متفائلاً وانتظر ، وسوف تنجح الأمور بالنسبة لك ، و هذا يعني أن عملاً تجاريًّا معيناً سوف يقودك إلى عمل تجاري آخر.

4 - الشيء المهم هو أن تبدأ الآن ، وسوف تكون الامور لصالحك ، على سبيل المثال ، إذا بدأ طالب جامعي يعيش في السكن الجامعي في بيع الحلوة والشوكولاتة للطلاب ، ولكن بعد بضعة أشهر لاحظ أنه لا يكسب ارباح وفلوس جيدة وإنه يضيع وقته وفلوسه

بعد ذلك، سوف يقدم له بعض الطلاب الآخرين نصيحة واستشارة لبيع نوع خاص من الصابون والشامبو للطلاب والطالبات، و خاصة للفتيات في الحرم الجامعي و السكن الجامعي، وانه بعد ذلك ، سوف تتجه الأمور بالنسبة له وسوف يبدأ في كسب المال ، ومع ذلك، قد يندم على أنه في البداية، عندما كان يبيع الشوكولاتة والحلوة ، كان خسارة و مضيعة للفلوس حيث لم يحصل على ارباح منها

ولكن على كل حال ارى انها كانت بداية جيدة حيث ان بيع الحلوة والشوكولاتة جعلته يكتسب الخبرة في التجارة

5 - لقد كان هناك طالب فقير في بنايتها في السكن الجامعي ، لقد كان طويلاً وضخماً كان هذا الطالب يمشي معي في وقت متأخر من الليل من السكن الجامعي إلى المكتبة ، لقد كنت ادفع له 5 خمسة دولارات عن كل مرة يمشي فيها معي ، لأنني كنت اخاف من المشي وحددي ليلاً

لقد لاحظت أن هذا الطالب المسكين كان لديه حلم بأن يكون غنياً ومشهوراً ، حيث بدأ في بيع الصابون والشامبو للطلاب في الحرم الجامعي والسكن الجامعي ، وكان بعض الطلاب في المبنى يسخرون منه ويستهزئون به لأنهم يعتقدون أنه غبي ويضيع وقته ولكن في الوقت نفسه كنت أشجعه على مواصلة عمله الصغير في الحرم الجامعي والسكن الجامعي . فيما بعد وفي وقت لاحق اكتسب الأشياء التالية:

أ. بدأ في عمل العلاقات والتعرف على الناس لبيعهم المنتجات و الصابون والشامبو .
ب. بدأ يعرف متى يقترب من الناس ويبدا في التحدث اليهم ويعرف متى الوقت المناسب لذلك

ت. بدأ يكتسب الثقة بالنفس في شرح منتجاته للناس.

ث. بدأ في الذهاب إلى أماكن مختلفة في الحرم الجامعي ومباني مختلفة و موضع مختلفة.

ج. بدأ يعرف أن هناك عمالء لطفاء ومحترمون ، بالإضافة إلى عمالء وقحين.

ح. بدأ في مقابلة المزيد من الناس والعمالء وتكوين المزيد من الأصدقاء.

خ. بدأ يعرف ما يحبه الناس والعمالء ونوع المنتجات التي يحبونها.

د. سيدأ بعد ذلك في معرفة أفضل الأيام لبيع منتجاته وكذلك افضل الأحداث الرياضية لبيع

منتجاته ، على سبيل المثال أثناء مباريات كرة القدم أو في عطلة نهاية الأسبوع ذ. سوف يبدأ بعد ذلك في التفكير كتاجر أو رجل أعمال في مقدار الفلوس التي يكسبها ومقدار الفلوس التي يخسرها وذلك من خلال إجراء حسابات بسيطة كل ليلة

6 - ان مدينة لوس أنجلوس تعاني من ارتفاع معدل الجريمة ، ولهذا السبب كنت أخشى المشي لوحدي في الليل ، لذلك اعتدت في بعض الأحيان أن أطلب من شاب ضخم وطويل أن يرافقني إلى المكتبة أو إلى سيارتي في موقف السيارات ، ثم اعتدت أن أدفع له 5 خمسة دولارات عن كل مرة ، وكذلك عندما تغلق المكتبة في الساعة 12 الثانية عشر من منتصف الليل ، كنت اتصل بنفس الشخص ليأتي إلى المكتبة ليأخذني من هناك حتى لو كان نائماً ، كنت أيقظه من النوم

في بعض الأحيان إذا لم يكن الشاب الطويل والضخم متاحاً ، أطلب من شابين قصرين أن يرافقاني إلى المكتبة أو إلى سيارتي ، ثم اعتدت أن أدفع لهم 5 خمس دولارات لكل منهم ، أحياناً إذا كانوا أشخاصاً لطفاء وطبيبين جداً ، فقد يرفضوا أخذ الفلوس مني ولكن في اليوم التالي أشتري لهم بيتزا ، كذلك في بعض الأحيان أطلب من فتاتين أو 3 ثلات فتيات اصطحابي إلى المكتبة أو إلى موقف السيارات ثم في اليوم التالي أشتري لهن بيتزا لقد كان رفيقي السابق في الغرفة في السكن الجامعي اعتاد أن يسخر مني ويقول إنني جبان وينعتني بالدجاجة.

أذكر ذات مرة أني طلبت من لاعبة كرة طائرة طويلة أن تمشي معي و ترافقني إلى سيارتي ، لكنني أخبرتها أني بحاجة إلى فتاتين لكي يمشن معي و يرافقني لأن فتاة واحدة لا تكفي ، فقالت لي إنها قوية بما يكفي لضرب كل الشباب في طابقيني السكن الجامعي ، ثم بدأ زميلي السابق في الغرفة يضحك عندما سمع كلامها كذلك أذكر ان رجلاً طويلاً طيفاً من ولاية ميسيسipi كان طيباً و لطيفاً جداً وكان يوصلني دائمًا إلى سيارتي ويرفض دائمًا أخذ الفلوس مني أو ان اشتري له البيتزا

7 - اني اريد ان اشرح كيف ان التجارة باب يفتح لك باب آخر ، على سبيل المثال ان هذا الشاب الذي بدأ ببيع الشوكولاتة والحلوى ، وسوف يفتح له باب آخر ثم سينتهي به الأمر الى ببيع الصابون والشامبو

كذلك ربما ، سيبدا شخص ما في بيع الدرجات وسيفتح له باب آخر ثم ينتهي به الامر الى بيع السيارات.

على سبيل المثال ، إذا افترضنا أن هناك رجلاً بدأ ببيع الشوكولاتة والحلوى وقريباً سيفتح له باب آخر وسينتهي به الأمر ببيع الصابون والشامبو، افترض في المستقبل على مدى فترة طويلة من الزمن ، سيبداً في الحصول على المزيد من العملاء وكسب أموال كثيرة ، ثم سيبداً في التفكير مثل التاجر أو مثل رجل الأعمال الحقيقي ، ثم سيبداً في الحصول على المزيد من الأفكار التجارية حول الأعمال التجارية.

أفترض أنه سيبداً في الحصول على المزيد من العملاء وكسب أموال كثيرة ، ثم سيبداً في الحصول على المزيد من الأفكار حول العمل ثم قد يعطيه شخص ما فكرة أو بعض النصائح لفتح صيدلية ، من أجل بيع المزيد من منتجاته وبعض مستحضرات التجميل والأشياء الأخرى ثم بعد ذلك سوف يبيع المزيد من الشامبو ومستحضرات التجميل والأدوية

وبذلك سينتهي به الأمر إلى التعرف على العديد من الصيادلة والأطباء المختلفين ، ثم سينصحه الصيادلة والأطباء ، بفتح عيادة لعلاج المرضى أو مستشفى صغير ، ثم بعد بضع سنوات ، سوف يدرك أنه سيحتاج إلى أجهزة الأشعة السينية x-ray للمرضى ثم سيدرك فيما بعد أن نفس الشركة التي تتبع له أجهزة الأشعة السينية x-ray للمرضى تتبع أيضاً أجهزة الأشعة السينية x-ray للمطارات ، وبعد بضع سنوات ، سوف يقترح عليه بعض أصدقائه وينصحونه أن يبيع أجهزة الأشعة السينية x-ray إلى المطارات.

ثم من خلال زيارة المطارات والتعامل مع الناس في المطارات ، سوف يبدأ في التعرف على عمل مكافحة الحرائق ثم بعد ذلك ، سيفتح له الباب لبيع الأشياء المتعلقة بمكافحة الحرائق مثل طفایات الحریق ، والتي ستكون بمثابة عمل جديد له ، وبعد بضع سنوات ، سينتهي به الأمر إلى بيع طفایات الحریق إلى محطات تولید الطاقة الكهربائية التي تولد الكهرباء للمنازل.

ثم سيقوده هذا إلى نمو عمله التجاري في صناعة الطاقة الكهربائية ومحطات توليد الطاقة الكهربائية و التي سوف تجعله يحصل على المزيد من الفلوس وزيادة دخله وارباحه

، بما ان شركات النفط دائمًا تحتاج إلى الطاقة الكهربائية ، وهذا سوف يقوده إلى أعمال أكبر ، مثل النفط والغاز.

8 - الحكمة هنا هي أن الكثير من الشركات مرتبطة ببعضها البعض هذا ما قصدته عندما قلت إن أي نوع من الأعمال التجارية سيقوده إلى عمل تجاري آخر أو كيف ان باب سيفتح باب آخر بعد فترة زمنية معينة.

كذلك أيضًا ، قد تقوده أعمال البترول والغاز إلى أعمال الطرق والبناء ، لأنك قد ترى أنه في المصافي سيتعين عليك بناء طرق صغيرة ومشاريع بناء مدنية صغيرة ، كل هذا سوف يقودك إلى شركة إنشاءات مدنية مثل الشوارع والجسور

9 - عندما تكون لديك رؤية جيدة لمستقبل عملك التجاري ، حاول ان تقسم خطتك الى عدة خطوات وهي : الخطوة الاولى 1 والخطوة الثانية 2 والخطوة الثالثة 3 ، فقط قم بتخطيط جيد وسوف تكون الامور لصالحك وقد مرت شخصياً بذلك التجربة وبنفس الطريقة وقد حدثت هذه الاشياء لي وصارت الامور لصالحي وهي سوف تكون لصالحك ، وهي نفس الطريقة التي حدثت مع الآخرين والشركات الأخرى، وكل شيء سوف يكون لصالحك ، بشرط ان تقسم خطتك أو مشكلتك إلى أقسام و بهذه سيكون من السهل عليك تحقيق حلمك

10 - من أجل تحقيق أهدافك وأحلامك ، يجب أن تكون لديك رؤية وعمل خطة لتقسيم خطواتك ، لذلك بغض النظر عن مدى صعوبة أو حجم هدفك ، سوف يكون من الممكن على مدى فترة طويلة من الزمن تقسيم الخطوات ، لذلك يجب عليك دائمًا التفكير في عامل الوقت ، على سبيل المثال ، من أجل القيام بالخطوة الأولى ، تحتاج إلى ثلاثة سنوات ، ومن أجل القيام بالخطوة الثانية ، تحتاج إلى سنة واحدة ، وللقيام بالخطوة الثالثة ، تحتاج إلى سنتين وما إلى ذلك. لذلك ، يجب أن تكون واقعياً وتفكر على المدى الطويل. لذلك ، إذا قمت بذلك ، يجب أن يكون لديك رؤية جيدة حول مستقبل عملك.

11 - يجب أن يتحلى رجل الأعمال بالصبر عندما يبدأ عمله التجاري ، وسوف يعاني نوعاً من المعاناة أيضًا ، على سبيل المثال في البداية سوف يوفر فلوسه ولن يذهب في إجازة

في بداية عمله التجاري ، ولن يعيش حياة رفاهية وفاخرة ، ولا يعيش نفس الحياة السهلة التي يعيشها أصدقاؤه ، الذين يعملون كموظفي.

اما الموظف فسوف تجده ينفق كل فلوسه على الإجازات وشراء السيارات الفارهة والكماليات ، وسوف يستمتع دائمًا إلى طلبات زوجته

اما الذي لديه اهداف تجارية ، يجب عليه أن يدخل فلوسه ويمر ببعض المعاناة لتأسيس عمله التجاري ، وان ذلك سوف يستغرق منه 7 سبع سنوات أو حتى 10 عشر سنوات ، ويجب عليه أن يخبر زوجته أن الوقت قد حان للصبر والمعاناة والتضحية وانهم فيما بعد و في وقت لاحق ، وسوف يعيش حياته مثل الملك وسوف تعيش زوجته حياتها مثل الملكة

12 - يجب أن تكون لديك أهداف أسبوعية وأهداف شهرية وأهداف سنوية.

13 - يجب أن تعمل تخطيط لحياتك العملية و تعرف إلى أين أنت ذاهب من أجل تحقيق أهدافك وأحلامك

و يكون ذلك من خلال تقسيمها إلى خطوات: الخطوة الأولى والخطوة الثانية والخطوة الثالثة وما إلى ذلك

14 - يعد اختيار التوقيت المناسب لبدء العمل التجاري أمراً مهماً أو على الأقل مراعاة التوقيت.

15 - يمكن للشخص الذكي الذي لديه رؤية أن يرى ما يحتاجه الناس أو نوع المنتجات التي يريدونها الآن أو في المستقبل ، هل يحتاجون الناس في هذه المدينة إلى الوجبات السريعة للحصول على الهامبرغر الرخيص أو النظام الغذائي والطعام الصحي مثل السوشي الياباني ، او هل يحتاجون الناس إلى مطعم أو مستشفى أو رحلات أسبوعية إلى القمر أو سيارات تعمل على الكهرباء أو الطاقة الشمسية

16 - عادة لا يمكن لرجال الأعمال والتجار تنمية أعمالهم التجارية وتوسعتها دون مساعدة

البنوك لأن البنك دائمًا ما يكون شريكًا جيدًا ، و إن البنوك سوف يدعمونك ، و يجب أن تكون لديك بنوك كشركاء لتوسيع عملك التجاري و يجب أن تحافظ على ائتمان جيد لدى البنوك و على سمعة طيبة.

ان البنوك سوف تساعدك بمجرد أن تبدأ في الوثوق بك ، سوف يستمرون البنوك في منحك قروضاً لتوسيع نطاق عملك التجاري ، لذا حاول دعوة مدراء البنوك إلى مكتبك أو منزلك ان الشخص الذي لديه رؤية سوف يحافظ بأن تكون علاقته جيدة مع البنك ، لذلك سوف يمنحك البنك ائتماناً أعلى و قروضاً أكثر للنمو و توسيع أعماله التجارية .

الفصل الحادي والعشرون

احذر المصوّص

١- كن حذراً ولا تكن لطيفاً أو طيباً جداً أو ساذجاً ولا تثق بالناس لأن هناك الكثير من المصوّص والأشرار في كل مكان، إن هؤلاء الناس لديهم دائمًا أساليب وحيل وطرق مختلفة لسرقة الفلوس

إن في بعض الأحيان ، قد يكون اللص من أفضل أصدقائك أو من أفضل شركائك ، أو حتى
إن المصوّص قد يكونون أخوانك أو إبنائك

يسرق الكثير من الموظفين الأموال من شركاتهم ومطاعمهم و محلاتهم التجارية ، ان اللصوص هم أكبر مشكلة في التجارة والأعمال التجارية ، لقد كانوا دائمًا ، وسوف يبقون دائمًا هم المشكلة الكبيرة ، ان في كثير من الأحيان للأسف اللصوص هم الأشخاص الذين تثق بهم

2 - يسرق الكثير من الموظفين الأموال من الشركة التي يعملون فيها ، وهم منذ البداية لديهم معرفة بطرق السرقة لأنهم يعرفون كيفية عمل نظام الشركة، وذلك لأنهم كانوا يعملون في نفس الشركة أو نفس المتجر لسنوات عديدة وهم سوف يحاولون دائمًا السرقة كلما أتيحت لهم الفرصة لذلك

3 - لقد انهارت الكثير من الشركات أو اختفت أو أفلست على مر التاريخ بسبب السرقات أو بسبب الأشرار الذين سرقوا الفلولس

ولهذا قبل أن تبدأ في أي عمل تجاري بغض النظر عن صغر حجمه ، عليك أن تفك و تضع في اعتبارك أن هناك الكثير من اللصوص والأشخاص السيئين والاشرار في كل مكان ، انه في يوم من الأيام قد تكون ضحية لهؤلاء اللصوص والاشرار

كما ذكرت سابقًا ، قد يكون هؤلاء اللصوص هم أفضل أصدقائك أو أخوك ، أو حتى أحد أئمتك

ان اللصوص موجودين في كل مكان في العالم وفي كل بلد ، ان اللصوص ليست لديهم حنسلة معنة

4 - انني أتذكر عندما كنت طالباً في السكن الجامعي في جامعة جنوب كاليفورنيا USC فقد قابلت طالباً سنة أولى جامعة في نفس الطابق معي في السكن الجامعي ، و قد كانوا جميع الطلاب في السكن الجامعي يتحدثون عنه ، لأنه عندما تلقى فلوس الرسوم الدراسية من والديه لكي يدفع رسوم الدراسة في الجامعة ، قرر استخدام تلك الفلوس للسفر إلى أوروبا ، ثم سأله عن سبب قيامه بذلك ، أجاب أنه يريد السفر إلى أوروبا ورؤيه العالم والاستمتاع بالسفر والمعارف

لقد صدمت لسماع ذلك لأن والديه قد وثقوا به وأرادوه أن يحصل على التعليم في جامعة جيدة ولكن الابن لم يكن معتاداً على وجود الكثير من المال في يده ، لذلك قرر فجأة بعد الأسبوع الأول من الدراسة في الجامعة السفر والاستمتاع بوقته ، انه لم يفكر في مستقبله أو تعليمه ، كان يفكر فقط في السفر والاستمتاع

5 - انه يمكن للأشخاص السينيين والاشرار واللصوص خداعك ثم بدء الأعمال التجارية معك ويمكنهم التعرف عليك بطريقة لطيفة وإخبارك عن كسب أموال سريعة وسهلة أثناء استثمار أموالك في شركاتهم

يمكن أن يؤذى الأشخاص السينيون والاشرار في الشركة التي تتعامل معك او مع شركتك لأنهم لا يحبونك شخصياً ، أو يغارون منك ، لذلك سوف يساعدون منافسيك ضدك. عندما يقابلك الأشرار أو اللصوص لأول مرة ، سوف يحاولون إثارة إعجابك بإخبارك أن لديهم الكثير من المال أو أنهم يريدون أن يكونوا أصدقاءك أو سوف يبدأون في التحدث معك حول موضوع تحب التحدث عنه ، قد يتحدثون عن هواياتك أو الرياضة التي تهمك أيضاً، ومع ذلك على المدى الطويل ، سوف يقعنونك بالعمل معهم أو أن تكون شريكهم يتم استغلال الكثير من الأغنياء من قبل هؤلاء الأصدقاء المزيفين ، إذا لم تكن غنياً فلا تقلق ، لن يقترب منك أحد.

6 - عندما كنت طالباً في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، اخبرني أحد أفضل أصدقائي بأن والده كان يمتلك 7 سبعة مطاعم في لوس أنجلوس ، ثم بدأ الموظفون في سرقة الفلوس من المطعم لأنهم يستلمون الفلوس أو النقد من العملاء ، حيث ينتهي بهم الأمر إلى وضع

الفلوس في جيوبهم ، وآخرأً خسر والده الكثير من المال ثم باع جميع مطاعمه 7 السبعة التي كان يملكتها ، لأنه كان يخسر المال ولم يقدر الموظفين أنه كان يصنع فيهم الخير و يوفر لهم الوظائف ولكنهم كانوا مشغولين جداً بسرقة أمواله

7 - في إحدى رحلاتي إلى جز الهاواي ، أخبرني سائق سيارة أجرة أنه كان ثريأً جداً في يوم من الأيام ، لكنه ارتكب خطأً عندما وثق بشريكه الذي كان أفضل صديق له ، وسرق الفلوس و هرب ، لقد خسر الآن كل شيء وهذا هو السبب في أنه أصبح سائق سيارة أجرة

8 - في إحدى رحلاتي إلى المغرب ، التقى بمالك محل بقالة صغيرة ، أخبرني أنه كان ثريأً ذات يوم وعندما طلب من شركة ما القيام بأعمال الطلاء لمتجره ، قد لاحظ أن أحد الموظفين كان شاباً نشيطاً اعتقد أن يأتي في الصباح الباكر جداً قبل الآخرين ، وقد لاحظ أن هذا الشاب كان ذكياً جداً وطموحاً جداً ، لذلك وثق به وطلب منه العمل معه في محل البقالة ، ثم بدأ هذا الشاب في خداع رئيسه صاحب البقالة بطريقة هادئة وفريدة من نوعها. حيث وجد هذا الشاب طريقة لاستخدام الهاتف العام دون مقابل ، اعتقد المتجر أن يتلقى من عماله 5 خمسة دولارات مقابل استخدام خط الهاتف ، ومع ذلك ، نظراً لأن هذا الشاب يمكنه استخدامه مجاناً ، فقد تقاضى من العملاء 3 ثلاثة دولارات واحتفظ بالفلوس كلها لنفسه دون علم رئيسه.

بعد عام 1 واحد من استخدام هذه الطريقة ، أدركت شركة الهاتف أن شخصاً ما كان يستغل خدماتها ، ثم رفعت شركة الهاتف دعوى قضائية ضد صاحب البقالة الذي لم تكن لديه أي فكرة عما كان يفعله هذا الموظف ، ثم فقد كل فلوسه التي كسبها من المتجر، ومن ناحية أخرى هرب الموظف بكل الفلوس التي كان يجمعها خلال العام الماضي.

9 - كذلك أخبرني صاحب محل البقالة عن قصة أخرى لتاجر اخر بأن لديه حالة وقصة سرقة أسوأ من حالته وهو ان ذلك التاجر يملك سوبر ماركت كبير وكان يعمل طوال الوقت ولا يزور الناس أبداً ولا يخالط الناس ، لأنه كان دائماً مشغولاً بالعمل في متجره أو السوبر ماركت ، وفي احدى المرات ذهب ذلك التاجر إلى حفل زفاف حيث سأله بعض الناس هناك عن سبب عمله على مدار 24 اربعة وعشرون ساعة في اليوم ، ثم أجاب قائلاً إنه لا

يعمل على مدار 24 اربعة وعشرون ساعة في اليوم ، ثم قالوا له إنهم قد رأوا الباب الخلفي لمتجره مفتوحاً في الساعة 3 الثالثة صباحاً وأن هناك شاحنة ، و كانوا بعض الناس ينقلون البضائع من السوبر ماركت إلى الشاحنة ، ثم قال لهم إن هذا أمر مستحيل ، لأنه لا يوجد أحد لديه مفاتيح الباب الخلفي باستثناءه هو والمدير الذي كان يدير السوبر ماركت على مدار 20 العشرين عاماً الماضية ، وان ذلك المدير هو كان صديقه منذ أيام طفولته.

ثم أدرك أخيراً ان سبب عدم كسب المال وان لا توجد عنده ارباح جيدة بعد 20 عشرون عاماً ، لقد صار ذلك لأن مدير السوبر ماركت كان يسرق المنتجات والبضائع من السوبر ماركت .

10 - في المملكة العربية السعودية ، أخبرني مالك صيدلية قصة أحد موظفيه الذي كان يثق به كثيراً ، فقد كان يبيع المنتجات والأدوية في الصيدلية للعملاء بينما يضع كل الأموال التي سيحصل عليها مباشرة في جيده

كان هذا ممكناً بسبب حقيقة أنه في كل مرة كان يبيع منتجاً إلى عميل ، كان يستبدل الدواء أو المنتج الذي تم وضعه على الرف بنفس الدواء او المنتج الذي في المخزن حيث ان الموجود على الرف لا يزال هو العدد الموجود كما هو ولا ينقص كأنه لم يباع شيء من تلك الأدوية ، حيث لم يدرك المالك تلك الخدعة

11 - في مصر، اعتقد شخص غني أنه ذكي جاً وقرر فتح مطعم جيد ، لأن هناك الكثير من الناس يزورون مصر لزيارة الأهرامات وغيرها من مناطق الجذب السياحي ، و كان ذلك الغني يعتقد انه سوف يكسب أموالاً جيدة لأن السياح لديهم دائمًا فلوس للذهاب إلى المطاعم لتناول العشاء.

و بعد بضعة أشهر ، لاحظ ذلك الغني أنه يخسر فلوسه ، لأن الموظفين يسرقون الفلوس من المطعم ، بالإضافة إلى أدوات المطبخ من المعلق والسكاكين والشوكات حتى انهم سرقوا الملح والماء والملح والملح والملح والأسماك و بشكل أساسي أي شيء يستطيعون سرقته من المطعم .

12 - في احدى المرات في رحلتي إلى المغرب ، التقيت في فندق بمحاسب كان يعمل في السودان وكان محاسب لشركة تبيع الفول السوداني ، حيث أخبرني عن قصة اخوان وهو

شقيقين من منطقة الشرق الأوسط ويعملان في مجال شراء وبيع الفول السوداني ، أحد هؤلاء الإخوة والشقيقين متواجد في السودان ، حيث يقوم بشراء الفول السوداني وتصديره إلى فرنسا ، ويقوم شقيقه المتواجد في فرنسا بتوزيع الفول السوداني ، وقد فوجئ ذلك المحاسب عندما طلب منه الشقيق المتواجد في السودان تزوير الفواتير.

لنفترض أن الفول السوداني يكلف 700000 سبعمائة الف دولار، سيخبر شقيقه أنه يكلف 900000 تسعمائة الف دولار، لذلك سيضع 200000 مائتين الف دولار في جيده، ولذلك واجه هذا المحاسب الرجل وسأل عن سبب خداعه لأخيه وشقيقه وعدم صراحته مع أخيه ، أجاب بالقول إنه يعمل بجد في الطقس الحار في إفريقيا ، بينما يستمتع أخوه بالحياة الجميلة في باريس فرنسا.

- 13 - ان هناك بعض الأسباب التي تجعل الناس يسرقون المال وهي :
- 1- لأنه ليس لديهم أخلاق ومبادئ ، وذلك لأن هذه هي الطريقة التي نشأوا بها، حيث عندما لا يتعلم الأطفال الأخلاق والمبادئ منذ صغرهم وهؤلاء الأطفال لا يعرفون أن السرقة خطأ وغير مقبولة وذلك لأن ابائهم لا يعلموهم أن السرقة خطأ ثم يكبر هؤلاء الأطفال وهم لا يعتقدون أن السرقة أمر سيء حقاً
 - 2- عندما لا يكون هناك انطباط ولا قوانين صارمة وانظمة صارمة في الشركة تمنع السرقات، لذلك فإن عدم وجود الانظمة الصارمة ستجعل السرقة في الشركة تزداد ولن تكون هناك سيطرة على الوضع في الشركة
 - 3- يسرقون لأنهم أرادوا كسب الفلوس بطريقة سهلة ، لذلك لا يريدون العمل بجد من أجل ذلك ، خاصة إذا ولدوا فقراء في حي سيء ولاحظوا فجأة أنه من السهل جدًا وضع الفلوس في جيوبهم على سبيل المثال ، رأوا كفاح والديهم من أجل لقمة العيش اثناء طفولتهم ، ورأوا الأطفال ان كسب الفلوس القليلة بالنسبة لوالديهم كان صعباً جداً ، وعندما كبروا هؤلاء الأطفال ووصلوا إلى سن معينة جاتتهم فرص يكون فيه كسب الفلوس وسرقتها أمرًا سهلاً جداً
 - 4- بعض الناس يسرقون الفلوس بسبب الجشع والطمع ، حيث انهم يعتقدون أنهم يستحقون تلك الفلوس لأنهم يعملون بجد أكثر من رئيسهم وصاحب الشركة وربما هم فعلًا يعملون بجد أكثر من صاحب الشركة ، إنهم يعتقدون أن رئيسهم هو مجرد شخص محظوظ وهم قد

عملوا بجد أكثر منه ، لذلك يعتقدون أنهم يستحقون جزءاً أكبر من فلوس الشركة

5 - بعض الناس يسرقون الفلوس لأنهم يعتقدون أن السرقة ممتعة وهم قد تعودوا على السرقة وقد صارت السرقة عادة بالنسبة لهم

6 - على نطاق واسع ، هناك الكثير من الناس في العالم الذين يسرقون الملايين من شركاتهم ، لأنهم يعرفون النظام الداخلي للشركة ولديهم الخبرة في كل صغيرة وكبيرة في أعمال الشركة لذلك ، يجدون أنه من السهل جدًا سرقة تلك الشركة

7 - هناك بعض الموظفين اللصوص يسرقون لأنهم يرون موظفين آخرين يسرقون من شركاتهم التي يعملون فيها ثم صاروا يقلدون السارقين في السرقة واصبحت ظاهرة شائعة ومقبولة لدى الموظفين السارقين .

8 - إذا كان الموظف يعمل بجد ولا يحظى بتقدير المدير ويعتقد أنه يعمل بجد أكثر من مديره أو رئيسه في العمل سوف يبدأ في الاعتقاد بأن رئيسه ليس لطيفاً معه ثم ينتقم ويببدأ في سرقة الفلوس منه

9 - إن السرقة موجودة في كل مكان ، إنها جزء من الطبيعة البشرية ، لقد لاحظت ذلك منذ أن كنت صغيراً وطالباً في المدرسة والجامعة ، يجب على الشخص أن يكون حذراً وهذه نصيحة لكل الناس وليس عليك أن تكون رجل أعمال لتكون حذراً من اللصوص لأن اللصوص موجودين في كل مكان ، حتى عندما كنت في الجامعة كنت حذراً من اللصوص

10 - كان هناك شخص ما اعتاد أن يأتي إلى ثلاجتنا في السكن الجامعي ويشرب الحليب الذي كان في الثلاجة عندما نكون غير موجودين في الشقة في السكن الجامعي

11 - كذلك اعتاد زميلي السابق في الغرفة في السكن الجامعي دائمًا على محاولة سرقة الأكواب والسكاكين والملاءق في كل مرة نخرج فيها إلى المطاعم للعشاء .

12 - إنني أتذكر أيضًا عندما كنت أعيش في السكن الجامعي في جامعة جنوب كاليفورنيا USC لقد كنت في كل مرة أحاول فيها غسل ملابسي أو أواجه مشكلة ، لأنني كنت عندما أضع ملابسي في الغسالة وأذهب لإحضار العملات المعدنية وصابون الغسيل سيأتي شخص ما ويسرق بعض ملابسي أو يرمي بعض ملابسي ويببدأ في استخدام الغسالة ، وعندما أضع العملات المعدنية في الغسالة فقط حتى أحجزها حتى أرجع لإحضار ملابسي وصابون الغسيل ، ستسرق العملات المعدنية أو صابون الغسيل خلال تلك الفترة ، أخيراً تعلمت أن أغسل ملابسي عند منتصف الليل أو في الصباح الباكر عندما لا يكون هناك أحد وكان هذا أحسن حل للمشكلة .

13 - اتنى أتذكر عندما سافرت إلى اليابان ، سكنت في فندق 5 نجوم ولكن للأسف سرقوا الساعة الخاصة بي وكانت ساعة رولكس .

14 - كذلك أيضاً في كاليفورنيا ، استأجرت سيارة وعندما سألت الموظف في مكتب شركة تأجير للسيارات مشهورة سأله عما إذا كان يريد نقداً أو بطاقة ائتمان ، ثم دفعت له المبلغ نقداً وأعطاني إيصالاً لم يكتب ولم يذكر فيه أتنى دفعت ، وسرق الفلوس ووضع الفلوس في جيده ، لقد وثقت في ذلك الموظف لأنه يعمل في شركة مشهورة .

ثم استمرت تلك الشركة لتأجير السيارات الشهيرة في إرسال فواتير لي تهددني بالدفع ورفع قضية ضدّي في المحكمة على الرغم من أتنى قد دفعت لهم بالفعل ، وعندما أخبرتهم أتنى دفعت بالفعل نقداً، أخبروني أنها ليست مشكلتهم وأن الكثير من موظفيهم كانوا يسرقون الفلوس لذلك كان من المفروض أن لا أدفع لهم نقداً.

15 - في بعض الأحيان يسأل المدير لماذا يسرق موظفه منه على الرغم من أنه لطيف معه ، لماذا يتحول بعض الناس إلى أشخاص سيئين ولصوص، كما ذكرت سابقاً في هذا الكتاب عن علم النفس والتهميش MARGINALITY ومشاكل الطفولة، وهي أن بعض الناس لديهم الكثير من التهميش والمشاكل في طفولتهم .

أ- شخص يتيم ليس له أب ولا أم.

ب- أو شخص ولد نصف أعمى - اعور العين - أو مشلول وكانوا الأطفال في المدرسة يسخرون منه.

ت - إذا كان شخص ما فصيراً جداً والجميع أطول منه في المنطقة والحي، فهذا هو التهميش ومشاكل الطفولة MARGINALITY.

ث - إذا كان والدا شخص ما الأب والأم فقيرين جداً ، في حين أن الأشخاص الآخرين في المدرسة لديهم آباء أغنياء

16 - عادة ما يكون الأشخاص الطيبين و اللطفاء والصادقون هم ضحايا اللصوص ، لذلك عندما يتعلق الأمر بالفلوس ، لا تثق بالناس ولا تثق بأحد ولا تقول إن فرداً معيناً هو أفضل صديق لك أو هو أخ لك لا تثق به

إذا كان المدير شخصاً لطيفاً وطيباً وكانت طفولته جيدة ، فلا ينبغي له أن يتوقع أن كل شخص في العالم طيباً مثله

17 - هناك أيضاً لصوص من نوع آخر :

أ - هم على استعداد لسرقة أفكار اعمالك التجارية التي من شأنها أن تجعل مشاريعك أو

أعمالك التجارية يطبقونها لصالحهم من خلالأخذ فكرة عملك ونسخها وتطبيقها

ب - هناك العديد من الأشخاص حول العالم الذين يسرقون أفلام هوليوود ، الأفلام الناجحة الكبيرة ، والتي لن تغير سوى القليل من الأشياء في السيناريو وفقاً لثقافتهم حتى يتمكن جمهورهم المستهدف من فهمها حسب ثقافتهم

ج - كذلك يسرقون كتاباً من مؤلف ويطبعونه ويوزعونه دون أن يدفعوا أو يتعاملوا مع قراصنة الكتب .

د - هناك بعض الأنواع الأخرى من اللصوص الذين يدعون أنهم شركات استثمار تدعى الناس من أجل حملهم على الاستثمار معهم أو في شركتهم ولكن ينتهي بهم الأمر بالفرار بأموالهم

ه - هناك الكثير من اللصوص في كل مكان يأتون بأفكار مختلفة وحيل مختلفة لسرقة أموال الآخرين ، لذا كن حذراً.

و - أهم شيء هو أن تكون على دراية بموظفيك وان تراقبهم وأن تكون حذراً من موظفيك ، وفي كثير من الأحيان يكون الموظفون هم أعداء صاحب الشركة ويأتي الخطر منهم ، و سوف يستمرون في سرقة أموال شركتهم حتى تفلس الشركة .

ز- اللصوص ليسوا متشابهين بعضهم أذكياء وبعضهم أغبياء ، ومع ذلك فإن كل ذلك سيضر بشركتك أو يهرب بأموالك ، لذا كن حذراً.

ح- هناك الكثير من الأشخاص الذين سيمارسون الاقتراب منك بمجرد أن يسمعوا أن لديك الكثير من المال.

سيحاولون إفشاءك بالعمل معهم من خلال ذكر الأموال الكبيرة والأسماء الكبيرة والأشياء الكبيرة والفاخر بالكثير عن أشياء مختلفة، ويذكرون كثيراً إذا كنت ذكياً بما يكفي يمكنك أن تقول أنهم يذكرون عليك.

18 - كانت هناك سيدة هندية غنية تحب شراء الذهب ولكنها بعد فترة لاحظت أن كمية الذهب قد صارت تتناقص ثم أصبحت تشک في الخدم في منزلها ، في الوقت نفسه مرضت ابنتها فأخذوها المستشفى للعلاج وهناك اكتشفوا أن هناك الكثير من الذهب في بطن ابنتها التي كانت تسرق الذهب .

19 - كما أن اللصوص ليسوا متشابهين ، بعضهم لصوص أذكياء وبعضهم لصوص أغبياء ، وبعضهم جشع وطماع جداً وبعضهم أقل جشعًا وطمعاً.

ان كل لص يفكر بشكل مختلف عن الآخرين وهم اللصوص يعتقدون أن لهم الحق في السرقة

أ - هم يعتقدون أنهم عملوا بجد و من أجل ذلك فهم يستحقون المال.

ب - لأنهم عاشوا حياة بائسة وطفولة سيئة ، إنهم ليسوا أشخاصاً لطفاء وطبيين.

ج- بعضهم ولدوا فقراء وأصبحوا منبهرين جداً عندما يرون مبلغاً كبيراً من الفلوس أمامهم مما يشجعهم على سرقة الفلوس .

د- عندما لا تكون هناك سيطرة او إدارة ناجحة في الشركة ولا توجد إدارة جيدة ، سيكون من السهل جداً على اللصوص سرقة الأموال عندما لا يوجد هناك عقاب يتجرأ اللصوص على السرقة

إذا حدث ذلك في وقت ما التقى بشخص ما ثم أصبح موظفاً عندك ، ولكنه بعد أن يسرق الفلوس منك ، سوف تقول إن ذلك اليوم الذي تعرفت فيه على ذلك الشخص كان أسوأ يوم في حياتك لأنك سوف تشعر بالندم وسيكون قد فات الأوان بالنسبة لك لاستعادة أموالك

20 - إذا كنت غنياً فسوف يقترب منك اللصوص والأشرار دائمًا وسيحاول الجميع أن يكونوا لطيفين وطبيين معك وسيحاول الجميع أن يكونوا أصدقاءك ، سيكون اللصوص تماماً مثل الذباب الذي يحوم ويطير حول العسل، لذا كن حذراً من هؤلاء الناس

21 - هناك شاب من إحدى الدول الآسيوية كان يحلم بأن يكون له مشروعه التجاري الخاص به ، و الشيء الوحيد الذي يعرفه هو السيارات لذلك فتح معرض سيارات وبدأ بسيارة واحدة في معرض السيارات

لأنه اختار الموظف الخطأ للعمل لديه في معرض السيارات ، لقد كان هذا الموظف قد ولد في بلد فقير جداً ، لذلك في أحد الأيام جاء زبون إلى معرض السيارات لشراء تلك السيارة ، ثم سأله الزبون الموظف في المعرض عما إذا كان يفضل استلام المبلغ شيك أو نقد ، ثم قال الزبون إنه يفضل أن يدفع المبلغ نقداً ، ولكن وعندما دفع الزبون الفلوس للموظف نقداً وقد كان مبلغاً كبيراً بالنسبة للموظف الذي لم يرى في حياته مبلغ كبير ولم يحمل في يده هذا المبلغ الكبير ، ثم أصبح جشعًا وطعاماً جداً ، وآخرًا أخذ الفلوس من الزبون وأعطى الزبون السيارة لكنه لم يعط صاحب العمل تلك الفلوس ، حيث هرب الموظف إلى بلده ولم يعد أبداً.

22 - انتي أعرف شخصاً اخر اشتري وكالة سفر في كاليفورنيا معتقداً أنه سوف يكسب الكثير من المال ، لقد كان ذلك الشخص يسافر كثيراً وكان دائماً يشتري التذاكر من وكالة سفر معينة في كاليفورنيا ، ثم لاحظ أن وكالة السفر هذه لديها الكثير من العملاء والزبائن وأنهم يكسبون أموالاً جيدة ، ثم قرر شراء وكالة السفر هذه معتقداً أنها سوف يكسب منها أموالاً وارباحاً سهلاً، ثم قرر الاتصال بمالك وكالة السفر هذه في كاليفورنيا ثم بدأ التفاوض معه على صفقة لشراء وكالة السفر هذه .

لو سوء الحظ ، كان المالك رجلاً سيئاً وشريراً ، فهو قبل بيع مكتب وكالة السفر الخاص به كان في نفس الوقت قد بدأ يخبر عملائه أنه ينتقل إلى موقع جديد حيث أنه قد فتح مكتباً جديداً لوكالة السفر في مكان وموقع اخر ثم استمر في إخبار عملائه لكي يذهبوا إلى الموقع الجديد وعندما اشتري هذا الشخص الوكالة ، في اليوم التالي وجد أنه لا يوجد عملاء هناك لقد اختفوا العملاء والزبائن ثم انضم ذلك الشخص حيث لم يتوقع تلك الخدعة ولم يكن هناك عملاء يأتون إلى وكالة السفر هذه التي اشتراها ولهاذا السبب لم يكسب أي أموال ، و فيما بعد عرف تلك الخدعة ولكن كان الوقت متاخر جداً .

23 - أخيراً ، هناك نصيحة لكل الناس حتى لو كنت أنت شخص عادي و لست تاجر او رجل أعمال ، عليك دائماً توخي الحذر لأن المصووص في كل مكان ، حدث لي ذلك في عام 1987 عندما سافرت إلى لندن ، لقد تبع بعض المصووص سيارتي وكانت سيارة أجرة من المطار حتى وصلت إلى الفندق في لندن ، كان أحد المصووص يقف بجانبي عند طاولة الاستقبال في الفندق وكانت مشغول اكتب البيانات الشخصية عنني للفندق ثم استبدل ذلك اللص حقيبته السوداء الصغيرة بحقيبتي السوداء الصغيرة حيث سرق فلوسي الموجودة في تلك الشنطة وصرت مفلساً، ثم انتهى بي الأمر إلى النوم و السكن في فندق و نزل رخيص للشباب

24 - أتذكر في وقت ما عندما ذهبت إلى الهند ، كنت اعتقد دائماً أن جميع الهنود لطيفين وطيبين جداً وودودون جداً ، كذلك بما أنني متخصص في السينما وأحب صناعة السينما ، فأنا أحب الأفلام الهندية لأنها تحتوي على قصص جيدة

على الرغم من أن الأفلام الهندية فيها بعض المجرمين والعنف ، إلا أنني لم أصدق أن بعض الهند مجرمين و فيهم عنف أبداً لأنها مجرد أفلام ، أن في الهند يصنعون أفلاماً أكثر من أي مكان آخر في العالم ، ولكن عندما وصلت إلى هناك في الساعة 3 الثالثة صباحاً مع حقيبة في يدي ، وقد لاحظت أن سائق سيارة الأجرة يتحدث مع سائق سيارة أجرة آخر ويتناقض معه عن خطأ لسرقتي ، لذلك أصبحت خائفاً وشككت في الامر ثم اخذت سيارة الأجرة هذه إلى مومباي ، ولكن ما حدث في منتصف المسافة بين المطار ومدينة مومباي هو أن سيارة الأجرة توقفت فجأة ، وقال سائق سيارة الأجرة إنه لا يوجد بنزين في السيارة ثم بعد بضع دقائق، جاءت سيارة الأجرة الأخرى وتوقفت على بعد 100 مائة قدم ، لذلك عرفت وتأكدت أن لديهم خطأ لسرقتي ، لذلك قفزت من السيارة بحقيبتي.

25 - الحكمة هنا عن لعنة الفلوس هي ان لا تثق بالناس ، حتى الاخ قد يسرق من أخيه ، و الابن سوف يسرق من والده ، كذلك سوف يسرق الأب من ابنته.

26 - كان هناك رجل يسافر كثيراً إلى إفريقيا ، وكان هذا الشخص شاب عادي ليست لديه خبرة في الأعمال التجارية ، لاحظ أنه في أحد الدول الكبيرة في إفريقيا التي فيها عدداً كبيراً من السكان، يشرب الكثير من الناس الشاي ، وهو ليست لديه خبرة في مجال الأعمال التجارية ، لكنه قام بحسابات بسيطة باستخدام الآلة الحاسبة ، واعتقد أنه سيكون قادرًا على بيع الشاي لملايين الناس هناك وأنه سوف يكسب الملايين بسهولة .

ثم أقنع شاباً صغيراً قد ورث لتوه و حديثاً الكثير من المال ثم أقنعه بفكرة الأعمال التجارية التي تستورد الشاي من الهند إلى إفريقيا وبيع الشاي بكميات كبيرة ، ثم استأجر مستودع لتخزين كميات كبيرة جدًا من الشاي ، ثم قام بتوظيف أشخاص هم حراس أمن لحماية المستودع و المخزن الكبير للشاي ، ولكن عندما سمع المنافسون في ذلك البلد الإفريقي الكبير أن الشاي الجديد يتم استيراده ، وأنه ستكون هناك المزيد من المنافسة ، قاموا برشوة حراس الأمن ووضعوا أشياء سيئة في أكياس الشاي.

لقد كان هذا لإفساد الشاي و لذلك عندما بدأوا في توزيع منتجاتهم من الشاي على الدكاكين والمستهلكين لم يعجب الناس بالشاي وصارت سمعة الشاي سيئة ، وكانت مبيعاته كارثية

، حيث لم يرغب أحد في شراء ذلك الشاي أو تجربته لأنه لم يعجبهم ، لقد كان كل من الرجل الشاب صاحب الفكرة والشاب الصغير ساذجين في عدم التفكير في المنافسين ولم يكونوا يعتقدون أنه في هذا العالم ، هناك الكثير من المتصوّص والأشرار.

يعتقد الكثير من الناس الذين ليست لديهم خبرة في مجال الأعمال أن كل شخص في العالم طيب وصادق وامين .

27 - ان بعض الناس لديهم مهارة أخذ القروض من البنوك عن طريق خداع البنوك ، حيث يقومون بإيداع الكثير من الفلوس والسحب في نفس الوقت حتى يقوم البنك بحساب معدل الدوران اليومي للفلوس **TURN OVER** لأن الكمبيوتر ليس إنساناً كل ما يفعله الكمبيوتر هو حساب معدل الدوران اليومي لأن أجهزة الكمبيوتر تقوم بالحساب فقط ، ثم يُظهر معدل الدوران اليومي السنوي أن تلك الشركة ورجل الأعمال هذا لديهما الكثير من الأعمال التجارية ثم ينتهي بهم الأمر إلى اقتراض الكثير من الفلوس وعدم سداد البنك.

28 - لسوء الحظ ، هناك أشخاص ليست لديهم رؤية جيدة ويريدون فقط خداع البنوك ، في بعض الأحيان يحصلون على قروض أكثر مما يستحقون ، إنهم يحاولون فقط خداع البنوك لأسباب مختلفة ، في بعض الأحيان عندما يحاول الناس الحصول على المزيد من القروض من البنك ، فإنهم يكذبون ويبالغون في دخلهم السنوي أو الشهري وكذلك يبالغون في معدل الدوران السنوي **TURN OVER** يفعلون ذلك فقط لمجرد خداع البنوك ، ان عملهم هذا يشبه تماماً عندما يرى رجل فتاة جميلة في ملهى ليلي حيث يكذب عليها ويخبرها بأن لديه العديد من السيارات ويعيش في منزل كبير في منطقة بيفرلي هيلز **BEVRLY HILLS** وهي المنطقة الغنية والراقية ، أو عندما يخبر الشخص خطيبته يخبرها بأفضل الأشياء عن شخصيته ولا يخبرها أبداً عن الأشياء السلبية ، بعد الزواج تكتشف الزوجة ان زوجها ليس شخصاً مثالياً وان لديه الكثير من الصفات السيئة، وينطبق هذا الشيء على البنك ، حيث يحاول الشخص إظهار أنه يكسب أموالاً كثيرة يومياً أو شهرياً، وأن معدل الدوران **TURN OVER** إيجابي جداً حيث يتلاعبون فعلياً بالأرقام ويبالغون فيها ، مثل إيداع الأموال والسحب ويعيرون الأرقام لخداع البنك وكذلك هم يعرفون الموظفين والمدراء المهمين في البنك الذين يساعدونهم كثيراً للاقتراض من البنك

29 - في احدى المرات كان هناك رجل غني تزوج من فتاة شابة و جميلة ، حيث عمل حفل الزفاف في مزرعته وبعد عام طلق الفتاة الجميلة الشابة ، ثم أصبحت تلك الفتاة حزينة وبدأت في البكاء ، وأخيراً ذهبت إلى القاضي وأخبرته أنها مطلقة وأن زوجها لم يدفع لها أية أموال ، ثم سألها القاضي عما إذا كانت لديها شهادة زواج وشهادت قالـت إنه لا توجد شهادة زواج وإن هناك شاهدان كانا حاضرين أثناء الزفاف وهمـا صديقـين لزوجـها ، ثم طلب القاضي من زوجـها والـشاهـدين الحـضور إلى المحـكـمة لكنـ الزوجـ انـكـرـ وـقـالـ إنهـ لاـ يـعـرـفـ هـذـهـ السـيـدـةـ وـأـنـهـ لـمـ يـرـهـاـ مـنـ قـبـلـ كـذـلـكـ الشـاهـدـانـ وـهـمـاـ أـصـدـقـاءـ الرـجـلـ الغـنـيـ الذـانـ انـكـرـ مـعـرـفـتـهـ بـالـفـتـاةـ ، وـقـالـاـ نـفـسـ الـكـلـامـ الـذـيـ قـالـهـ زـوـجـهـاـ وـأـنـهـمـ لـاـ يـعـرـفـونـ تـلـكـ السـيـدـةـ وـلـمـ يـرـونـهـاـ مـنـ قـبـلـ ، ثمـ بدـأـتـ الـفـتـاةـ فـيـ الـبـكـاءـ أـكـثـرـ وـسـأـلـهـاـ القـاضـيـ عـماـ إـذـاـ كـانـ هـنـاكـ بـعـضـ الـأـشـخـاصـ الـذـينـ يـعـيـشـونـ فـيـ الـمـزـرـعـةـ أـجـابـتـ أـنـهـ لـاـ يـوـجـدـ فـيـ الـمـزـرـعـةـ سـوـىـ الـكـلـابـ وـالـخـيـولـ لـذـلـكـ قـرـرـ القـاضـيـ الـذـهـابـ إـلـىـ الـمـزـرـعـةـ مـعـ هـذـهـ الـفـتـاةـ هـنـاكـ فـيـ الـمـزـرـعـةـ وـبـدـتـ الـكـلـابـ وـالـخـيـولـ مـأـلـوـفـةـ لـهـذـهـ الـفـتـاةـ وـعـرـفـوـهـاـ

ثم قال القاضي إنه يثق بالكلاب والخيول لأن الكلاب والخيول أكثر صدقاً ولا يكذبون مثل البشر، أخيراً ساعدتها القاضي في الحصول على أموالها من زوجها السابق عن طريق عمل قضية للحصول على حقوقها

22 - الفصل الثاني والعشرون

العمل مع الناس الطيبون

1 - العالم مليء بالناس الطيبين ، لكن عليك أن تبحث عنهم لأن هناك توازنًا في العالم ، بدون الناس الطيبين والودودين ستكون الحياة بائسة و مملة ولن تكون هناك حياة ، ان كل شخص طيب يعتبر مثل قطعة الذهب وان كل شخص لطيف و ودود هو مثل قطعة الذهب لذلك ، فإن الناس الطيبون الودودون هم كنوز ويجب ان تبحث عنهم وحاول ان تعمل معهم ان تتعامل معهم فهم لن يخدعوك وسوف يدفعون لك فلوسك في الوقت المحدد، كذلك عندما تحتاج إلى مساعدة فسوف يساعدونك.

الناس الطيبون في كل مكان بعضهم أطباء ومهندسو وبعضهم سائقوا سيارات أجرة ومزارعون وبعضهم أشخاص عاديون في الشارع وكذلك بعضهم رجال أعمال وممثلون وممثلات و ان بعضهم رؤساء وملوك وملكات.

الحكمة هنا هي البحث عن الأشخاص الطيبين والتعامل معهم والعمل معهم والبقاء معهم والاختلاط بهم وفي الوقت نفسه حاول الابتعاد عن الأشخاص السيئين والاشرار قدر الإمكان من الممكن أن بعض هؤلاء الأشخاص الطيبين ليسوا من نوع شخصيتك ، أو ليس لديهم نفس العقلية التي لديك ، أو ليسوا متعلمين مثلك ، أو لا يحبون نفس النوع من الرياضة أو الهوايات مثلك لكنهم أشخاص طيبون ، ويجب عليك أن تقدر الأشخاص الطيبين مع العلم أن هؤلاء الأشخاص الطيبين سيكونون نافعين ومفيدين لك

ربما ذلك الشخص الطيب ليس مثالياً لكنه لا يزال شخصاً جيداً ، الشخص الجيد هو شخص لطيف وشهم ولديه قلب كبير أو قلب من ذهب ، الشيء المهم الذي يجب استخلاصه من هذا هو أنه يجب أن يكون لديك دائماً العقل والمعرفة لمعرفة الفرق بين الناس الطيبين و الناس الاشرار حاول دائماً التعامل مع الناس الجيدين والعلماء والزبائن الجيدين الطيبين ، يجب أن تعرف كيفية اختيار علماء جيدين ، فهذا يشبه اختيار أصدقائك لأن بعض العلماء والزبائن سيذكرون كثيراً ولن يدفعوا لك فلوسك ، ولهذا السبب ما هي الفائدة العمل الجاد وبيع المنتجات للعلماء والزبائن الذين لن يدفعوا لك فلوسك أو سوف يتاخرون في دفع الفلوس

لك ، كذلك هناك الكثير من الناس السيئين والاشرار الذين يكذبون عليك أو يخدعونك ، كذلك فإن الشركات مثل الناس ، هناك الكثير من الشركات الجيدة والشركات السيئة ذلك يعتمد على الناس الذي يعملون فيها ويدبرونها ، لأن الشركات تدار من قبل ناس و هؤلاء ليسوا ملائكة

2 - العمل مع الناس الطيبين أمر جيد للأسباب التالية:

- أ- عندما يشتري الناس الطيبون أشياء منك فإنهم يدفعون لك فلوسك.
- ب- سوف يدفع لك الناس الطيبون فلوسك في الوقت المحدد بدون تأخير.
- ج - سوف يساعدك الناس الطيبون إذا كنت بحاجة إلى مساعدة أو إذا تعرضت للإفلاس.
- د- سوف يساعدك الناس الطيبون ويقدمون لك النصيحة من قلوبهم.
- ه - سوف يخبرونك الناس الطيبون عن تجاربهم بصراحة وصدق حتى تتمكن من التعرف على عالم الأعمال التجارية ، و سوف يخبرونك وسوف يشرحون لك تجاربهم التجارية بصراحة وصدق .

و- سوف يعرفك الناس الطيبون على رجال الأعمال والرؤساء التنفيذيين ومديري الشركات الكبرى

ز - كذلك سوف يعطونك أفكاراً جيدة عن الأعمال التجارية من أعماق قلوبهم.

ح- الناس الطيبون سوف يحاولون مساعدتك في بدء عملك التجاري عندما تحتاج إلى المال ، أو حتى عندما تخسر أعمالك التجارية أو عندما تمر بالإفلاس ، سوف يحاولون مساعدتك.

ط - الناس الطيبون سوف يعرفونك على الناس المهمين في العمل التجاري أو العمل الصناعي .

ي - كذلك سوف يشرحون لك طبيعة العمل من أعماق قلوبهم وبصدق عن الشركات التجارية ، وسوف يشرحون لك الطريق إلى النجاح

ك - وهم لن يغاروا منك ولن يحسدونك .

3 - يجب ان تحاول دائمًا التعرف على الناس الناجحين والتواصل معهم ، لأنهم سوف يكونون دائمًا مفدين لك ولن تندم على التعرف عليهم

إذا كنت طالبًا في الجامعة ، فحاول دائمًا الالقاء والتواصل الاجتماعي مع الأشخاص المتعلمين ، الأشخاص الذين لديهم الاساسيات و القدرة والطموح للنجاح والتفوق في المستقبل ، في نفس الوقت يجب أن يكون هؤلاء أشخاصاً طيبين و دودين مع وجود قدرتهم

على النجاح لأنهم إذا كانوا أشخاصاً سينين واسرار فهم لن يكونون طيبين معك ، فسوف يتجاهلونك أو قد يكونون أيضاً متغطسين ومتكبرين وسوف يتظاهرون بأنهم لا يعرفونك ولن يكونوا لطفاء وطيبين معك

انني أعرف شخصاً كان لديه حلم بأن يصبح دائماً رجل أعمال ناجح وأن يكسب فلوس كثيرة ، ولكنه كان دائماً يزور يتواصل اجتماعياً مع الناس الفاشلين ، و كنت أعرف أنه لن ينجح أبداً لأنه لا يملك الامكانيات ولا القدرة على النجاح في الأعمال التجارية وأنه ايضاً يزور و يتواصل دائماً مع أشخاص فاشلين وليس لديهم الامكانيات أو القدرة على النجاح في الأعمال التجارية أو أي شيء آخر و بعد 20 عشرون عاماً قابلت ذلك الشخص ، وسألته عما إذا كان قد بدأ عمله التجاري الخاص به فأجاب وقال إنه لم يفعل ذلك

4 - كان هناك مالك لديه ثلاثة أبناء ، وكان عليه أن يختار أحد أبنائه ليكون ملك المستقبل ، ثم طلب الملك من مستشاريه أن يقدموا له نصيحة حول أفضل طريقة لاختيار أحد أبنائه ليكون ملك المستقبل ، ثم اقترح المستشارون على الملك أنه يجب عليه أن يختبر أولاده وأن يعطي كل من ابن من أبنائه مبلغاً كبيراً من المال للسفر بمفرده لمدة عام واحد ، وعندما يعودون ، يجب عليهم تقديم تقرير عن كيفية استخدامهم للمال ، وبناءً على ذلك ، سوف يقرر الملك من هو الابن الأكثر حكمة

ثم أعطى الملك أبنائه الثلاثة المال وطلب من كل ابن أن يسافر بمفرده لمدة عام 1 واحد ، وبعد بعد عام 1 واحد عاد أبناء الملك بعد سنة ، و سأله الملك الابن الأول عما فعله بالمال.

أجاب الابن الأول أنه اشتري الكثير من الذهب ثم سأله الملك ابنه الثاني عما فعله بالمال.
أجاب الابن الثاني أنه اشتري أفضل مائة حسان ثم سأله الملك ابنه الثالث عما فعله بالمال

أجاب الابن الثالث أنه استخدم المال لتكوين صداقات مفيدة وانه تعرف على ناس واصدقاء مخلصين ، ولذلك كان لديه أكثر من 100 مائة صديق ، ثم اشار المستشارون على الملك بالانتظار لمدة عام آخر لرؤية النتائج

لذلك في غضون عام 1 واحد حدثت أشياء كثيرة ، فقد تبع اللصوص الابن الأول وعرفوا أين كان يخفي الذهب ثم سرقوا الذهب

كذلك أيضاً في غضون عام انتشر مرض وبائي للحيوانات والخيول وماتت جميع الخيول التي يملكونها الابن الثاني

و في نفس ذلك العام ، أرادت دولة مجاورة غزو المملكة لذلك ذهب الابن الثالث الذي كان لديه العديد من الأصدقاء لطلب المساعدة من أصدقائه المخلصين والناس الطيبين الذين يعرفهم ، وجاءوا لمساعدته وهزموا العدو ، ثم قرر الملك أن ابنه الثالث هو الابن الأكثر حكمة و اختاره ليكون ملك المستقبل

5 - يمكن للموظفين الطيبين الذين يبتسمون لعملائهم أن يجلبوا لك المزيد من الأعمال التجارية ، حتى لو كانت أعمالك التجارية في الفنادق والمطاعم ومعارض السيارات وال محلات التجارية والأحذية والملابس وشركات الطيران وحتى المستشفى فسوف يجلبون لك المزيد من العملاء والزبائن بسبب ابتساماتهم وتعاملهم مع الناس

6 - حاول تجنب الأشخاص الأشرار و السينيين دائماً ، لأن الأشخاص الأشرار و السينيين دائماً ما يكونون و يختلطون و يجتمعون مع الأشخاص الأشرار و السينيين الذين مثلهم ، يقول المثل : إن الطيور على اشكالها تقع ، فهؤلاء الأشخاص لن يساعدوك أبداً و قد يؤذوك ، كذلك قد يشعرون بالحسد و بالغيرة منك.

7 - ان العملاء والزبائن والشركاء الطيبين سوف يكونون صادقين معك عندما تتعامل معهم في العمل التجاري ، حتى ان الموظفين الطيبين الذين يعملون معك ، سوف يكونون مخلصين لك ، وصادقين في عملهم.

8 - ان التعامل مع الأشرار سوف يجعلك تخسر كل شيء على المدى الطويل ، أو سوف يعلمونك الغش والرشوة وسوف يجعلونك تفقد سمعتك الطيبة ، ثم لن يثق بك أحد.

9 - لقد كان هناك تاجرًا غنياً ولده ولدان وأراد اختبارهما لمعرفة أي ابن هو الأفضل في مجال التجارة والأعمال التجارية لذلك أعطى كل واحد منهم الكثير من المال للسفر وشراء السلع حتى يتعلموا مهارة التجارة و مهارة كسب المال

لقد كان الابن الأول ساذجاً لأنه أراد فقط السفر بسرعة في رحلته الأولى من أجل العودة بسرعة وأيضاً لإثارة إعجاب والده بأنه يستطيع إنجاز العمل بسرعة ، ثم اختار الابن الأول القافلة الأولى المتوجهة إلى المدينة التجارية دون التحقق مما إذا كانوا الناس في تلك القافلة أناس طيبين أم اشرار ، كما أنه لم يسأل عن سمعة قائد القافلة ، ولكن للأسف كانوا أشخاصاً سيئين وasharar .

اما الابن الثاني فقد كان ذكيًّا وصار يسأل ويتحقق عن الأشخاص المسافرين في القافلة وكذلك سأل أيضاً عن قائد القافلة بما إذا كان يتمتع بسمعة جيدة أم لا ، وأخيراً اختار قافلة جيدة مع ناس طيبين وقائد قافلة طيب وله سمعة طيبة ومحترمة .

لقد لاحظ والدهم أن ابنه الثاني لم يسافر بسرعة وقد تأخر ولكن بعد ذلك أدرك أن ابنه الثاني كان يسأل ويتحقق عن الناس في القافلة وقائد القافلة ثم عرف أن ابنه الثاني كان شخص حكيم.

لذا فإن الابن الأول الذي سافر مع أشخاص سيئين وasharar والذين صاروا يسألونه عن كمية الفلوس التي لديه ، حيث كانوا فضوليين بشأن كمية الفلوس التي كانت معه ثم خططوا لسرقة تلك الفلوس ، لذلك عندما وصلوا إلى المدينة التجارية تمت سرقة فلوسه واستبدلوا الفلوس بحقيقة من الرمل والحجارة ثم انتهى به الأمر عندما وصلوا إلى المدينة التجارية ، ان يعمل في تلك المدينة كخادم فقط لكسب المال للعودة إلى والده ، و أصبح شخصاً فاشلاً وقد حدث هذا لأنه اختار الأشخاص الasharar و السيئين للسفر معه

اما الابن الثاني الذي اختار الأشخاص الطيبين للسفر معهم وقد لاحظ الأشخاص الطيبين أنه ليس لديه خبرة في التجارة ثم صاروا يعلمونه المساومة والمفاوضات ، و كذلك علموه طرق التعامل مع الناس وكيفية اختيار منتجات وبضائع جيدة وبأسعار رخيصة ثم أخبروه عن أفضل التجار للتعامل معهم وعن التجار الشرفاء في المدينة لذلك عندما وصل إلى المدينة التجارية التي كان يقصدها ، فقد كان مستعداً لعقد صفقات جيدة وشراء بضائع ذات نوعية جيدة وبأسعار رخيصة لذلك عندما عاد الابن الثاني إلى والده ، رجع شخص ناجح حيث باع جميع البضائع

وكسب أموالاً جيدة ، لقد حدث هذا لأنه سافر مع ناس طيبين وكان يتعامل مع ناس طيبين
وناجحين

10 - في بعض الأحيان الناس الاشرار و السبئون لن يدفعوا لك فلوسك ، ثم سوف ينتهي بك الأمر إلى الذهاب إلى المحكمة لكي تشتكي عليهم وتضييع وقتك مع المحامين ولهذا فإن أفضل الطرق هي عدم التعامل مع الناس السبئين والاشرار

11 - أما إذا كنت موظفاً تعمل في مكان عند مدير سيء و هو مدير وقح ولئيم ولا يدرك ولا يعرف قيمتك ، حاول دائمًا العمل مع أشخاص جيدين حيث يدفعون لك ويقدرونك ، ولكن إذا لم يكن هناك بديل ، فانتظر حتى تجد وظيفة أخرى في مكان آخر مع أشخاص جيدين ، دائمًا حاول ان تعمل مع اناس طيبين حيث يدفعون لك راتبك ويقدرون عملك ولكن اذا لم يكن لك اختيار اخر ، فأعمل مؤقتاً عند الناس السبئين وحتى تجد وظيفة اخرى عند الناس الطيبين كذلك لا تعمل في شركة سيئة حيث لا يدفعوا لك راتبك.

12 - ابني أذكر عندما كان عمري 14 اربعة عشر عاماً ، أخبرني والدي أن أتابع شركة إنشاءات ومقاولات تدين لوالدي بالمال لأن والدي كان قد قدم الكثير من الخدمات لهم ، وقد كان المبلغ الذي يجب على شركة الإنشاءات و المقاولات دفعه لوالدي مبلغًا كبيرًا من المال في ذلك الوقت وقد وعدي والدي بأن يعطيني 10 عشرة بالمائة من ذلك المبلغ إذا ساعدته في تحصيل المبلغ من شركة المقاولات وقد كنت متحمساً جدًا لذلك بدأت في الاتصال بتلك الشركة وزيارتهم ، لقد اعتقدت أن الأمر سهلاً وانه سوف يستغرق بضعة أيام أو بضعة أسابيع ولكن الأمر استغرق 3 ثلاثة سنوات، ولكن لم يحدث شيء و كنت اتابع تلك الشركة لفترة طويلة ، وأخيراً تعلمت أنه من السهل جدًا إقراض الناس المال أو تقديم الخدمات لهم ولكن من الصعب جدًا استرداد أموالك

13 - في بعض الأحيان ، يقوم أصحاب المتاجر والدكاكين ببيع الأشياء بالدين لأصدقائهم الذين لا يسددون ، حيث يقول لهم أصدقاؤهم في البداية إنهم سوف يدفعون لهم بعد 3 ثلاثة أيام ، ولكن الأمر يستغرق 3 ثلاثة أسابيع أو 3 ثلاثة أشهر أو في بعض الأحيان يستغرق 3 ثلاثة سنوات كذلك ان هناك بعض الأصدقاء الذين يقترضون الفلوس نقداً من أصدقائهم

14 - اتنى أتذكر عندما كنت في 9 التاسعة من عمري, استعارت معلمة في المدرسة قلادة ذهبية من خالتى لحضور حفلة مدرسية ليوم واحد فقط , و لكن الأمر استغرق عدة أسابيع , ثم استمرت خالتى في إرسال الناس لكي يطلبوا من المعلمة إعادة قلادة خالتى الذهبية , و أخيراً أعادت معلمة المدرسة القلادة الذهبية إلى خالتى مع رسالة تقول فيها أشياء سيئة ولم تقدر المعروف والجميل المقدم لها من قبل خالتى

15 - كذلك اتذكر عندما كان عمري 16 ستة عشر عاماً , استعار العديد من الطلاب المجالات المصورة مني مثل مجلة سوبرمان ومجلة الرجل الوطواط و مجلة ميكى ماوس وكذلك أيضاً استعاروا جهاز التسجيل الصغير الخاص بي

في البداية كانوا يقولون إنهم بحاجة إليها لمدة 1 يوم واحد فقط , ولكن الأمر استغرق منهم بضعة أسابيع وبضعة أشهر لإعادتها لي , انهم لم يقدرون المعروف والجميل الذي فعلته من أجلهم و لقد كانوا يصرخون في وجهي عندما كنت اطلب منهم إعادة أغراضي ومجلاتي المصورة , و لقد كانوا يصرخون في وجهي ولم يقدروا المعروف والجميل الذي فعلته معهم.

الحكمة هنا هي أن تكون حذر لأن بعض العلماء والزبائن كذلك بعض شركاء العمل التجاري ليسوا صادقين وليسوا أمناء ولن يدفعوا لك فلوسك لأنهم ناس اشرار و ليسوا ناس طيبين .

23 - الفصل الثالث والعشرون الادارة الناجحة

- 1 - انك عندما ترى شركة ناجحة فهذا يعني أن هناك إدارة قوية وناجحة ، كذلك عندما ترى شركة سيئة وفاشلة ، فهذا يعني أن الإدارة ضعيفة لأن الإدارة فن ليس الجميع أذكياء وشاطرين في الإدارة هناك الكثير من الموظفين الذين لا يحبون بعضهم البعض ، ولكن يجب على المدير أن يكون قادرًا على جعلهم يعملون معًا
- 2 - إذا كانت لديك إدارة جيدة فسوف تكسب المال ، وإذا لم تكن جيدًا في الإدارة ، فلن تكسب المال على سبيل المثال ، إذا كنت شخصًا واحدًا فقط يرسم أو يقدم خدمات للمنازل ، فسوف تكسب القليل من المال ، ولكن إذا قمت بتوظيف 100 مائة شخص أو 500 خمسمائة شخص للطلاء والصبغ أو خدمة المنازل ، فسوف تكسب الكثير من المال وسوف تكون غنيًا جدًا ولكن السؤال هو هل لديك الإدارة المناسبة لإدارة الأعمال التجارية أو إدارة شركة تجارية ؟
- 3 - إذا كان الرئيس التنفيذي أو المدير التنفيذي للشركة غير قادر على إدارة الأعمال التجارية أو غير قادر على إدارة الشركة بالطريقة الصحيحة ، فسوف تعاني الشركة كثيرًا وسوف تبدأ الشركة في مواجهة الكثير من المشاكل.
- 4 - في بعض الأحيان ترى متجرًا أو شركة لديها الكثير من العملاء والزبائن لكنهم لا يكسبون المال بسبب سوء الإدارة على سبيل المثال يدفعون رواتب عالية وإيجارًا مرتفعًا وما إلى ذلك ..
- 5 - في البداية ، عندما ت يريد تأسيس شركتك يجب أن تبدأها بالأشخاص المناسبين الذين تثق بهم وهم الأشخاص الأذكياء والمجتهدين في العمل ، حتى لو بدأت مع أقل من 3 ثلاثة أشخاص أو 5 خمسة أشخاص

6 - كان هناك شخص سويدي يدعى دانيال إيه كيه / كان عبقرياً في مجال الكمبيوتر, بدأ في تشكيل شركة مع شريكه / مارتن لورننرون , الذي كانت لديه الفلوس و رأس المال , في أبريل من عام 2006 حيث أسسوا خدمة بث صوتي تسمى Spotify Technology S.A وحصلوا على أكثر من 574 مليون مستمع نشط شهرياً , و أصبحت تلك الشركة واحدة من أكبر خدمات بث الموسيقى في العالم.

7 - يجب ان تنظم كل شيء منذ البداية , مثل أوراقك ووثائقك لأنك سوف تحتاج لها في يوم من الأيام

8 - كن حذراً عند اختيار موظفيك عند بدء عملك و يجب أن يكونوا من اصحاب المبادئ والامانة

9 - اتنى في بعض الأحيان أتجنب التعامل مع شركات معينة بعد تغيير إدارتها..

10 - ان المدراء الناجحون يعرفون كيفية تحفيز الموظفين على القيام بعمل أفضل وجعلهم أكثر ولاءً للشركة

لقد كان هناك مالك لشركة يزور دائماً موظفيه البالغ عددهم 3000 ثلاثة الاف موظف حيث يحفظ جميع أسماء الموظفين وكذلك يحفظ أسماء أطفالهم و زوجاتهم

11 - فيما بعد عندما تبدأ شركتك في النمو، سوف تحتاج إلى شركة استشارات مالية لعمل مخطط مالي لشركتك، وسوف تقدم لك المزيد من النصائح والأفكار حول الإدارة الناجحة وكيفية إدارة شركتك ، وهذا بالطبع يأتي مقابل رسوم تدفعها لهم .

12 - انك عندما تبدأ عملك التجاري ، سواء كنت شخصاً واحداً يعمل بمفرده أو حتى إذا كان لديك 3000 ثلاثة آلاف موظف ، يجب أن يكون لديك عمل مكتبي منظم مثل ترتيب السجلات والأوراق المرتبطة بالعمل والزيارات للشركة بغض النظر عن نوعية عملك التجاري ، كذلك قد تحتاج إلى مثل هذه الملفات بعد بضع سنوات لذلك ، من الجيد دائمًا الاحتفاظ بالسجلات

والاوراق وتكون محفوظة بطريقة منظمة ، لذلك لا تفقد سجلاتك أبداً ، حتى لو كانت شركة صغيرة ولا يوجد سوى شخص واحد في شركتك .

انه مع مرور الزمن ، عندما ينمو عملك التجاري ، سوف تتوضّح الامور وعندها يمكنك معرفة نوعية الموظفين الذين سوف تحتاجهم للعمل معك

13 - لا تكن طيباً جداً مع موظفيك ، فمن الافضل دائماً أن تكون عادلاً ، و في الوقت نفسه ، من الافضل أن تعطيهم حواجز إيجابية للعمل بجدية أكبر .

14 - ان الموظفين إذا لم يروا أي سيطرة ادارية في شركتك و بغض النظر عن مدى طيبة موظفيك حيث انهم ولو كانوا طيبين فهم لن يقوموا بعملهم بشكل صحيح ، أو قد يأتون للعملاليومي متأخرین كذلك قد يسرقون المال من شركتك ، انه بدون إدارة جيدة وناجحة لن تنجح الشركة .

15 - يجب أن يكون كل موظف متخصصاً في القيام بشيء يعرفه و يجيده ولديه فريق عمل جماعي مكمل لبعضه البعض ، ولكن عليك اولاً اختيار الأشخاص المناسبين

16 - ان الإدارة الجيدة والناجحة تجعل الموظفين يعملون كفريق عمل واحد .
ان هناك قصة تعلمتها في طفولتي ، وتبداً القصة ، عن تعرض حمار وكلب وقطة وديك لسوء المعاملة من قبل اصحاب تلك الحيوانات ، ثم سمعت تلك الحيوانات ، أن اصحاب تلك الحيوانات سوف يقتلون تلك الحيوانات قريباً لأنها قد صارت تكبر في السن ، و لذلك قررت تلك الحيوانات الهرب والذهاب إلى منطقة برلين في ألمانيا ، لذلك التقى الحمار والكلب والقط والديك بعضهم البعض في طريقهم إلى برلين ، قرروا التعاون والعمل معًا كفريق عمل واحد .

و في طريقهم رأوا كوكاً مضاءً ثم وقف الكلب على ظهر الحمار و وقفت القطة على ظهر الكلب ووقف الديك على ظهر القطة وعندما نظروا إلى الداخل من خلال النافذة رأوا ثلاثة لصوص يأكلون وجبنهم الشهية ، لذلك قرروا إخافة اللصوص عن طريق إصدار

أصوات ثم هرب للصوص ، ثم استحوذت الحيوانات على المنزل وأكلت الوجبات الشهية ثم ارتحوا في ذلك المنزل الى المساء بعد تعب الطريق ، ولكن في وقت لاحق من تلك الليلة عاد للصوص وأرسلوا واحداً منهم للتحقيق وليرى ماذا هناك ، ثم حدثت الأمور بسرعة و في تتبع سريع في الظلام ، حيث خدشت القطة وجه اللص بمخالبها وعشه الكلب على ساقه ثم ركله الحمار بحوارفه وصار الديك يصبح ويطارده خارج الباب ثم هرب اللص الى رفاقه حيث اخبر اللص المذعور رفاقه للصوص أنه قد واجه ساحرة فظيعة هناك حيث خدسته بأظافرها الطويلة (القطة) وقزم كان لديه سكين (الكلب) ووحش أسود ضربه بهراوة (الحمار) وقاضي ينادي عليهم من على السطح (الديك) واخيرا ترك اللصوص الكوخ للحيوانات، ثم عاشت الحيوانات بسعادة لبقيه أيامها.

17 - في يوم من الايام سألت شخص اعرفه كان رائد أعمال تجارية وكان حلمه في أن يكون غنياً وكان دائمًا يتحدث عن التجارة و العمل التجاري وكسب المال ، ثم سأله عن سبب فشله بعد كل المحاولات السابقة لأكثر من 37 سبعة وثلاثون عاماً لماذا لا يزال فقيراً ، فأجاب لأنه قبل 37 سبعة وثلاثون عاماً عندما التقى بشريكه الذي كان رائد أعمال مثله وكلاهما كانت لديهم الكثير من الأشياء المشتركة حيث ان الشريك كان دائمًا يتحدث عن التجارة و العمل التجاري وكسب المال ، ولكنه أدرك مؤخراً انه أكبر خطأ ارتكبه في حياته أنه كان سبيلاً جدًا في الإدارة وانه كان يظن و يعتقد أنه يعرف كل شيء و يعرف عن كل نوع من أنواع الأعمال التجارية وأنه كان أذكى شخص في العالم ، وانه كان يعتقد أنه يستطيع أن يعمل عمل 5 خمسة موظفين ، أو حتى 7 سبعة موظفين ، لقد كان يعمل بمفرده وكان يريد أن يفعل كل شيء بنفسه.

انه لم يكن يرغب في توظيف موظفين متخصصين اكفاء في القيام بعملهم ، لأنه كان يعتقد أنه يمكنه تقليل التكلفة وتوفير المال

لقد كان يعتقد أنه يمكنه العمل كمدير مالي وفي نفس الوقت يمكنه العمل كشخص تقني ومهندس وأيضاً يمكنه العمل كرجل توصيل ، انه لم يكن يعرف أي شيء عن الإدارة لأنه لم يعمل أبداً كمدير وكذلك كان والده مزارعاً بسيطاً و فقيراً ولم ي العمل والده عمل مدير في يوم من الايام

ثم قال لي إنه هو وشريكه قد جربوا أنواعاً كثيرة من الأعمال التجارية المختلفة لأكثر من

37 عاماً ولم يتمكنا من تقديم جودة جيدة من الخدمات للزبائن والعملاء ولم يقوموا بإنجاز خدماتهم في الوقت المحدد وكذلك لم يكونوا يعلمون بمرونة وسلامة ، مما جعل عملائهم يشتكون منهم دائماً وصاروا غير سعداء وغير راضين عن أعمالهم دائماً وبعد ذلك اعتاد ذلك الشخص وشريكه على خسارة المال وعلى الرغم من أنهم حاولوا الدخول في أنواع مختلفة من التجارة والاعمال التجارية ، ودائماً يحدث نفس الشيء وبنفس الطريقة مراراً وتكراراً، وهذا كله لأن شريكه كان مديرًا سيئاً وفاشلاً .

18 - في أحدى المرات سألت الرئيس التنفيذي لشركة ناجحة عن السبب وراء نجاح شركته وكيف نمت وكبرت شركته على مر السنين من عدد قليل من الموظفين إلى حوالي 500 موظف ، فأجاب: انه لا يعرف كل شيء ، وقال انني أقوم بتوظيف موظفين متخصصين وآكفاء في أداء أعمالهم ، وعلى مر السنين سيكون كل موظف كفواً في أداء وظيفته لأنه يؤدي نفس العمل كل يوم مراراً وتكراراً .

19 - يجب أن يكون لديك الانضباط في عملك وفي شركتك ، على سبيل المثال حضور الاجتماعات في الوقت المحدد ، والقيام بالأعمال المكتبية بالطريقة الصحيحة ، وفي كل شيء لا تقلق فمع مرور الوقت سوف تسير الأمور وكل شيء سيكون على ما يرام ، أما بالنسبة لك سوف تبدأ في اكتساب الخبرة مع مرور السنين ، وسوف تعرف كيفية اختيار موظفيك ، وسوف تعرف كيفية تنظيم اعمالك وشركتك .

20 - ان الموظفين دائماً ينظرون إلى ما يفعله الموظفون الآخرون ويحاولون تقليدهم ، لذلك تأكد من عدم وجود موظفين سيئين في شركاتك ، فقد يقلدهم بعض الأشخاص ان الموظفون دائماً ينظرون إلى صاحب العمل ورؤسائهم في العمل ، ويعتقدون ان رئيسهم على أنه شخص مثالي ولهذا يجب ان يكون قدوة لهم

21 - يجب على المدير الناجح النظر في العواقب قبل اتخاذ القرار ، ويجب أن يأخذ في الاعتبار ما يلي:

1. الأمور المالية .
2. البيئة والتلوث .

3. الامور السياسية (حيث يكون العمل متوافق لسياسة الدولة وقوانينها)
4. الجوانب القانونية للعمل .

5 . عمليات العمل اليومية بشكل عام .

6.الجوانب الفنية والهندسية المتعلقة بالعمل نفسه.

7. النشاط الاجتماعي للعمل : بحيث يكون العمل متوافق مع ضوابط المجتمع واخلاق المجتمع وكذلك المناسبات الاجتماعية يجب ان تكون متوافقة مع العادات والتقاليد في المجتمع

22 - يجب على المدير ان يختار الموظفين المناسبين في الوظيفة المناسبة فهذا أمر مهم جداً ، كذلك يجب أن يكون للمدير السكريتير المناسب ، و المحاسب المناسب ، وقد لاحظت أنه في بعض مدراء الشركات ليس لديهم السكريتير المناسب أو المحاسب المناسب أو المحامي المناسب ، وربما يرجع ذلك إلى ضعف الإدارة

23 - ان المدير الناجح يجب ان يحاول دائماً الاستماع إلى الموظفين الآخرين ، حيث قد تكون لديهم أفكار جيدة للشركة ، لأنهم في بعض الأحيان يكون لدى الموظفين الآخرين أفكار أفضل من الأشخاص في مجلس الإدارة أو في الإدارة للشركة .

24 - تعد شركة إستمان كوداك **ESTMAN KODAK** ، وهي شركة أمريكية لتصنيع مستلزمات الأفلام والتصوير الفوتوغرافي و مزودة لخدمات ومنتجات التصوير الرقمي ، وهي واحدة من العلامات التجارية التاريخية في تاريخ التصوير الفوتوغرافي ، لقد اعتادت كوداك على كسب المال من التصوير الفوتوغرافي القديم **NEGATIVE**

في عام 1975، اقترح موظف في كوداك على الإدارة استخدام التكنولوجيا الرقمية ولكن الإدارة رفضت الفكرة الجديدة ، ثم ذهب هذا الموظف ستيف **Steve** إلى شركة سوني **SONY**، وقد قبلت شركة سوني **SONY** الفكرة الجديدة حول التكنولوجيا الرقمية وبدأت في كسب الأموال ، وأخيراً تقدمت شركة كوداك **KODAK** بطلب للإفلاس في يناير 2012.

25 - ان المدير الناجح يحاول دائمًا ان يمدح موظفيه ويشجعهم ، ومع ذلك يجب أن يكون المدح حقيقي من القلب حتى يقدروا الموظفين كل هذا المدح

26 - هناك شركات مالية متخصصة ل القيام بالإدارة والهيكل التنظيمي في شركتك ، وهم متخصصون في القيام بالتدقيق والمحاسبة نيابة عنك ، وسوف يساعدونك ويخبرونك بما يجب عليك فعله لتنظيم شركتك ولكن بالطبع عليك أن تدفع لهم

27 - هناك أيضًا شركات متخصصة في إجراء دراسات الجدوى قبل القيام بأي مشروع أو عمل تجاري ، سوف تخبرك تلك الشركات بما إذا كان المشروع يبدو ناجحًا أو خاسراً ، وسوف يقومون بتفصيل تكاليف المشروع أو العمل التجاري

28 - تأكد دائمًا من إبرام اتفاقيات مع تلك الشركات المالية لإعطائك الرسائل والتقارير المالية والمستندات المالية المطلوبة

29 - يجب على الشركات الكبيرة أن تنقل الموظفين من مكان إلى آخر للأسباب التالية:

1. سيتعلم الموظف أشياء جديدة كلما انتقل إلى مكان آخر وسوف تكون عنده خبرة .
2. لأنه إذا بقي الموظف في نفس الوظيفة ، فسوف يشعر بالملل وإذا بقي الموظف في نفس المنصب لفترة طويلة ، فقد يسرق المال أو يقبل الرشاوى بمجرد أن يعرف الموظف المزيد عن الأشخاص الذين يعملون معه، سيكون لديه المزيد من الثقة ويببدأ في إخفاء الأشياء أو استغلالها لتحقيق مكاسب شخصية، لا تمنح هؤلاء الموظفين راحة البال ، بل قم دائمًا بتحويلهم وتحريكهم في جميع أنحاء شركتك

30 - لا تتسرع في اتخاذ القرارات المهمة المرتبطة بالعمل التجاري ، حيث عندما يقترب عليك شخص ما اقتراحًا أو طلباً يتعلق بالعمل التجاري ، لا تتخذ قرارًا على الفور ، واطلب منه الانتظار حتى اليوم التالي ، اanni شخصياً لا أتخذ أبداً قراراً مهماً في نفس اليوم ، حيث يجب أن أنتظر 24 ساعة لاتخاذ القرار ، على سبيل المثال، إذا أراد شخص ما أن يبيعك سيارته ، فلا تقبل على الفور شراء سيارته ، امنح نفسك بعض الوقت للتفكير في الأمر ، لا تعمل ولا تتخذ قرارات سريعة.

31 - عندما تكون هناك مشكلة لا داعي للذعر ، استرخ ، اذهب في نزهة على الأقدام ، أو اسبح في حوض السباحة ، ثم فكر ببطء وهدوء حتى تجد حلًّا للمشكلة ، لأنه عندما تكون مسترخيًا واعصابك هادئة ، يمكنك التفكير بشكل أفضل

32 - يجب على الإدارة تحفيز الموظفين على أن يكونوا مخلصين للشركة وأن يعملوا بجد ، وأن يحافظوا على السمعة الطيبة للشركة ، قم دائمًا بدراسة حالة العمل ووضع خطط لتنظيم خطوات العمل الخطة أ الخطة ب الخطة ج

33 - في البداية عندما تبدأ العمل التجاري من الجيد دائمًا أن تبدأ مع شريك أو شركاء لمساعدتك في البداية ، لأنه من الممكن أن يكون لدى أحدهم المال في حين أن الشريك الثاني ستكون لديه العلاقات ومعرفة الناس المهمين والشريك الثالث ستكون لديه المعرفة الفنية والتكنولوجية التي تخص العمل التجاري ، ولكن في معظم الأحيان على المدى البعيد ، لا ينسجمون الشركاء مع بعضهم البعض ، لأن كل شريك مختلف عن الآخر وكل واحد منهم له طرق مختلفة للتفكير والخطيطة وما إلى ذلك .

واخيراً، يعتقد الناس أن وجود شركاء في الشركة يمثل صداعاً كبيراً بالنسبة للشركاء ، لأن الشريك لا يستطيع ان ينفرد بالقرارات بدون استشارة الشريك الآخر او قد يتشاجرون مع بعضهم البعض ، إنه مثل وضع أسدين في قفص واحد ، لذلك سوف يقاتلان مع بعضهما البعض .

حتى أحياناً ان الإخوة والأخوات في الشركة التجارية لا ينسجمون مع بعضهم البعض في اتخاذ القرارات

34 - ان اختيار الأشخاص المناسبين ، وجعلهم يعملون كفريق واحد مع بعضهم البعض، تعتبر مهارة جيدة وقوية جداً من الادارة وذلك إذا تمكنت الإدارة من القيام بذلك ، ان هذا الشيء سوف يجعل الأمور تتجز بسرعة وسيوفر الموظفون وقتهم ويركزون على أشياء أكثر فائدة للعمل ولزيادة الانتاج وكسب المزيد من المال ، وهذا سوف يجعل العمل سلساً جداً

35 - الإدارة الناجحة هي الإدارة التي تجعل الموظفين سعداء ولا يتذمرون كثيراً ، لأنه في بعض الأحيان ، هناك شركات ادارتها فاشلة حيث تجعل حياة موظفيها بائسة وغير سعيدة

36 - في بعض الأحيان يعرف الموظفون كيفية حل المشكلة بشكل أفضل من الإدارة ، لأنهم عاشوا المشكلة ويمكنهم رؤيتها بشكل أفضل، لذلك من الأفضل دائمًا أن تسأل الموظفين عن رأيهم في كيفية حل المشكلة

37 - يجب عليك إجراء مقابلة مع موظفيك لتعريف قدرتهم لأن الموظفين ليسوا متشابهين في القدرات والمؤهلات ، لأن بعض الموظفين عندهم طاقة وابداع أكثر من غيرهم من الموظفين ، حيث أن بعض الموظفين لديهم طموح ويحبون تحقيق الانجازات

38 - يمكن للإدارة الناجحة أن تجد الموظفين المناسبين و الموظفين الأذكياء و الموظفين المؤهلين وبالطبع الموظفين الشرفاء والامناء و يجب أن يعملاوا كفريق عمل واحد لأن الموظف لا يستطيع العمل بمفرده.

39 - يجب أن تختار موظفيك الامناء وغير الأنانيين حيث يجب ان يكون ولايهم للشركة وللعمل وليس لأنفسهم وهم والموظفيين الذين يحبون وظيفتهم ولديهم مواهب ومهارات.

40 - من الصعب العثور على الموظفين المناسبين لوظائف معينة ، وليس من السهل العثور على الموظفين الجيدين و الموظفين المناسبين لأي وظيفة ، أيضاً بالنسبة لوظائف معينة انه من الصعب جدا العثور على الموظفين المناسبين

على سبيل المثال ، ليس من السهل العثور على محاسب جيد أو مدير مالي جيد أو سكرتير جيد أو مدير مشاريع جيد وما إلى ذلك ، كذلك بالطبع ، ليس من السهل العثور على رئيس تنفيذي جيد لإدارة الشركة.

41 - ان التفاوض مهارة وليس كل شخص لديه مهارة التفاوض ، في بعض الأحيان عليك أن تكون حازماً مع الطرف الآخر أو العملاء حتى تتمكن انت من الحصول على صفقة أفضل أو أسعار أفضل

42 - لا تتخاذل قراراً سريعاً وانتظر لمدة 24 ساعة على الأقل لمجرد التفكير في الأمر.

43 - الامور القانونية للعمل التجاري مهمة جداً ويجب مراعاتها دائمًا في كل شيء يخص العمل التجاري .

24 - الفصل الرابع والعشرون

الشخص القوي والقدرة على التحمل

1 - يجب أن يكون الشخص قوياً ومستعداً للتحديات والمشاكل المالية، يجب أن تكون قوياً وقدراً على مقاومة التحديات ، ان هناك الكثير من التحديات في عالم التجارة والأعمال التجارية

أن كسب المال ليس سهلاً، و الكثير من المشاريع قد تفشل على سبيل المثال قد تكون هناك حروب مثل الحرب العالمية الأولى وال الحرب العالمية الثانية كذلك الزلزال ، يتأثر عالم التجارة والأعمال التجارية دائماً بالأحداث والظروف السيئة مثل الحروب والأزمة المالية العالمية وأمراض مثل الكورونا / كوفيد-19 ، والكوارث الطبيعية مثل الزلزال والفيضانات والأعاصير والعواصف ، كذلك في بعض الأحيان قد يتسبب سوء الإدارة أو سوء التخطيط والسرقة وهذه كلها تؤدي إلى الإفلاس.

2 - ان العمل التجاري فيه مخاطرة كبيرة ، حيث ان 90% تسعون بالمائة من الناس الذين يحاولون العمل في التجارة يفشلون ، و 10% عشرة بالمائة فقط ينجحون في العمل التجاري .

و لكي تكون ناجحاً في عالم التجارة والأعمال التجارية ، يجب أن تكون مستعداً للصدمات والمعاناة ، بمجرد أن تبدأ في مواجهة المشاكل المالية والإفلاس ، سوف تبدأ في مواجهة مشاكل لا حصر لها وجميع أنواع المشاكل لذلك سوف تكون حياتك بائسة وصعبة ولكن مع ذلك سوف تتعلم الكثير لأن الناس يتعلمون امور كثيرة عندما يواجهون المشاكل .

لهذا السبب ، يجب عليك أن تكون قوياً وصبوراً جداً للتغلب على المشاكل والتحديات ، حيث ان الناس يتعلمون امور كثيرة عندما يواجهون المشاكل المالية ، و لهذا السبب يجب عليك أن تكون قوياً وصبوراً جداً للتغلب على هذه المشاكل المالية التي قد تستمر عدة سنوات ، إذا تغلب الشخص على الصعوبات والتحديات المالية لهذه المشاكل المالية وتجاوزها ، فسوف يخرج منها بخبرات ومهارات ومعلومات مختلفة ، و سوف يعرف امور أفضل وأكثر

تفصيلاً في عالم الأعمال التجارية وسوف تكون لديه فرص جيدة جدًا للنجاح في الأعمال التجارية

خلال الأوقات الجيدة وعندما يكون الاقتصاد قوي وجيد يجب أن تكون شخصاً قوياً ولا تشعر بالضعف عند حدوث المشاكل الصغيرة ، مثل أنك عدم تلقي التقدير من بعض العملاء أو الموظفين ، بغض النظر عن مدى براعتك ومدى صعوبة عملك التجاري

4 - لأن في معظم الأحيان قد تسوء الأمور الاقتصادية فجأة وبشكل غير متوقع ، ولهذا السبب يجب أن يكون رجل الأعمال أو التاجر قوياً وصبوراً جداً عند المشاكل الكبيرة ، حيث سوف يبدأ يعاني من آلام ومعاناة المشاكل المالية التي قد تتمتد لبعض سنوات و بمجرد أن تبدأ المشكلة المالية ، سوف يكون رجل الأعمال أو التاجر مثل الشخص المشلول أو المريض الذي لا يستطيع الحركة .

5 - لسوء الحظ ، فإن 90 % تسعون في المائة من الأشخاص الذين يبدأون أعمالهم التجارية يخسرون أموالهم ، ولهذا السبب إذا خسرت أموالك ، يجب أن تكون مستعداً للعواقب السيئة ، فجأة ، وسوف تواجه الكثير من المشاكل من جميع الجوانب والاتجاهات ، وسوف تكون الحياة صعبة و بائسة بالنسبة لك .

6 - إن هناك الكثير من الأسباب وراء الإفلاس في بعض الأحيان معظم تلك الأسباب تكون غير متوقعة ، إن من أسباب الإفلاس هي تغيير القوانين والشروط واللوائح للمصارف والبنوك و كذلك القوانين والشروط البيئية للشركات التي تهتم بالتلوث والبيئة، كذلك بعض القوانين والشروط الأخرى للشركات الأخرى ، حيث أن هذه الأمور والقوانين الجديدة المستحدثة تجعل الشركات تخسر أموالها وتتعرض للإفلاس ، كذلك النزاعات العائلية والمشاكل بين الشركاء يمكن أن يؤدي بالشركة إلى الإفلاس.

7 - هناك مثل فارسي يقول "إذا كنت تأكل الكثير من البطيخ، فعليك تحمل العواقب" ، بمعنى إذا كنت تأكل الكثير من البطيخ ، فسوف تعاني من الإسهال أو آلام في المعدة بمعنى أنه إذا دخلت في عالم التجارة يجب أن تتوقع العواقب السيئة وان تكون مستعداً

للعواقب السيئة، ان الشيء نفسه ينطبق على كل شخص يريد دخول عالم التجارة والأعمال التجارية لهذا عليك أن تكون مستعداً للمشاكل المالية، ولهذا السبب يجب عليك أن تكون شخصاً قوياً جداً، بغض النظر عما تفعله لتقليل ميزانيتك وتوفير المال سوف تبقى تواجه الكثير من المشاكل ويجب أن تكون قوياً

في بعض الأحيان، قد تقلص ميزانيتك بنسبة تصل إلى 50% خمسون في المائة إلى 70% سبعون في المائة، وسوف تبدأ في تسريح 50% خمسون في المائة إلى 70% سبعون في المائة من موظفيك وأحياناً حتى التقليل والتسرير لا يكفي.

ان ذلك يعتمد على وضعك وظروفك ومشكلاتك المالية، وسوف تبقى تواجهه الكثير من المشاكل الأخرى ولها السبب يجب أن تكون قوياً وتحمل المصائب، وقد تمر بأوقات عصبية وتكافح لعدة سنوات أو 7 سبع سنوات، ان الأمر متروك لك ولظروفك اذا اردت ان تواصل وتستمر في نفس المجال التجاري والمسار التجاري في نوعية التجارة والعمل التجاري، او تغيير المجال والمسار في نوعية التجارة والعمل التجاري

8 - ان الحياة مليئة بالأيام الجميلة والأيام السيئة، والسنوات الجميلة والسنوات السيئة، ويمكن قول الشيء نفسه مع الاقتصاد والأعمال التجارية، حيث ان هناك سنوات تكون جيدة ويكون الاقتصاد جيد وتكسب المال، ولكن أيضاً هناك سنوات سيئة والاقتصاد يكون سيء و تبدأ في فقدان وخسارة المال فجأة.

لأنه في الحياة هناك الكثير من المفاجآت والأحداث غير المتوقعة، والظروف الخارجية عن ارادتك، على سبيل المثال

أ- الأزمة المالية العالمية في عام 1929 وكذلك الأزمة المالية في عام 2008.

ب- فيروس كورونا/جائحة كوفيد19- في عام 2020.

ج- حروب مثل الحرب العالمية الأولى وال الحرب العالمية الثانية والكثير من الحروب التي تحدث باستمرار في جميع أنحاء العالم

د- الكوارث الطبيعية مثل الزلازل والبراكين والأعاصير وأمواج تسونامي.

ه- كذلك هناك الأخطاء البشرية على سبيل المثال الحريق الكبير وكوارث المحطات

النوية وما إلى ذلك.

و - سوء الإدارة .

ز - الموظفون الذين يسرقون الأموال من الشركة.

9 - ان الانسان يتعلم عندما يمر بخسائر واقعات سيئة ولهذا انك لن تتعلم الكثير بدون خسارة أو المرور بأوقات سيئة لذلك ستكون الأوقات وال ايام السيئة جيدة بالنسبة لكي تتعلم المزيد عن الاعمال التجارية

10 - الفلوس مهمة جداً ، فأنت بحاجة إلى الفلوس في حياتك اليومية وللسفر وللإدارة اعمالك التجارية ومع ذلك، بمجرد أن تبدأ في مواجهة صعوبات وازمات مالية، فإنك لن تتمكن من إدارة اعمالك التجارية بسلامة ، سوف تكون مثل الشخص المشلول أو الشخص المريض ، أو مثل السفينة التي لا تستطيع ان تمشي بدون ماء البحر بعيداً عن الشواطئ وسوف تكون السفينة غير قادرة على الحركة ونفس الشيء ستكون حياتك صعبة وبائسة بدون فلوس

11 - ربما سارت الأمور على نحو خاطئ وغير متوقع ولكن عليك الآن أن تتعافي ، فلا تقلق فهذه ليست نهاية العالم ، والشيء الجميل انه عند المصائب والازمات تبدأ في كسب الخبرة في التجارة والاعمال التجارية و كذلك يبدأ الشخص في التعرف على الناس وعمل العلاقات مع الناس المهمين لأن العلاقات مهمة جداً للعمل التجاري

فقط تخيل أنك كنت في سفينة غارقة وبدأت في السباحة نحو جزيرة بمجرد وصولك إلى الجزيرة ، سوف تحاول تكييف نفسك مع حياتك الجديدة على الجزيرة يجب أن تعيش في كوخ صغير وتأكل السمك والفواكه الموجودة في الجزيرة كل يوم وتكون في انتظار أن تأتي سفينة كبيرة وتنقذك ، ولهذا السبب يجب عليك ان لا تقلق لأن الحياة لا تبقى على حالها كما هي إنها تتغير دائماً.

12 - عندما تبدأ في مواجهة الازمات والمشاكل المالية ، سوف تكون لديك الكثير من المخاوف والقلق وعدم راحة البال ، وأحياناً قلة النوم ، وسوف تبدأ في اكل الكثير من

الوجبات السريعة وستكون دائمًا في عجلة من أمرك وقد ينتهي بك الأمر بأمراض مثل مرض السكري وارتفاع ضغط الدم.

13 - في أحدى المرات أخبرني صديقي بأن والد صديقي قد قال له أن الابتعاد عن التجارة و العمل التجاري هو شيء جيد لأن التجارة و العمل التجاري يمثل صداعاً كبيراً وليس سهلاً حيث قال له - ان ترك التجارة هو تجارة

14 - ان الكثير من التجار ورجال الأعمال في الشركات الكبرى يعانون من مشاكل مالية ، و لكن الكثير من الناس العاديين في الشارع لا يعرفون أن رجال الأعمال والتجار والشركات يعانون و يمرون بأوقات وأيام صعبة .

15 - ان كسب المال ليس سهلاً ، يجب ان تكون اقوىاء دائمًا عندما يكون الاقتصاد جيد و السنوات جيدة و ذلك عندما تكسب أموالاً كثيرة ايضاً سوف تواجه مشاكل مثلًا ليس من السهل إسعاد عملائك و زبائنك ، سوف يشتكون و يتذمرون دائمًا من شيء ما في الخدمات، إنه أمر مزعج ، إنك سوف تواجه مشاكل و توتر وأخبار سيئة غير متوقعة مثل الخسائر وسرقة الموظفين وكذلك الزبائن الذين لا يدفعون لك فلوسك ، إلخ... لأنه في بعض الأحيان تسوء الأمور و لا تسير الأمور بسلامة كما كنت تتوقع في بعض الأحيان قد تضطر للذهاب إلى المحكمة لأن بعض الناس الاشرار سوف يحاولون استغلالك من خلال أخذ أموالك لمجرد أنك غني.

16 - يجب ان تتوقع ان يرتكب الموظفين الذين يعملون عندك بعض الاعطاء ، في بعض الأحيان ، على سبيل المثال ، إذا أرسلت أحد موظفيك لشراء التفاح الأخضر ، فسوف يشتري التفاح الأحمر.

17 - في عالم التجارة والأعمال التجارية هناك الكثير من التحديات والمشاكل اليومية لذلك عليك أن تكون قوياً لأن الأمور لا تسير بسلامة وبالطريقة التي تريدها ، في بعض الأحيان سوف يجعلك زبائنك وعملاوك متوتر الاعصاب وأحياناً سوف يجعلك موظفوك أو شركاؤك متوتر الاعصاب وأحياناً لا يكون ذلك أو دخل الشركة كافياً لتغطية نفقاتك ،

أو سيكون هناك تأخير في دفع الفلوس من زبائنك و عملائك ، لذلك سوف يكون لديك قلق و مخاوف ولن تعرف ماذا تفعل عندما يتأخرون عليك في الدفع وعندما سوف تبدأ في مواجهة مشاكل مالية غير متوقعة أو مشاكل الإفلاس الغير متوقعة بسبب بعض الأحداث العالمية ، و سوف تزداد الأمور سوءاً بالنسبة لك

ان احداث كثيرة غير متوقعة تحدث في العالم مثل الحروب أو الأزمة المالية في عام 2008 أو الأزمة المالية في عام 1921 أو جائحة كوفيد في عام 2020 أو الكوارث الطبيعية مثل الزلزال والفيضانات والأعاصير والعواصف وأمواج تسونامي والكثير من الأحداث الأخرى ، لذلك عليك أن تكون مستعداً لمشاكل من هذا القبيل ولهذا يجب أن تكون قوياً ومستعداً لهذه المشاكل .

ان الشخص الذكي هو الشخص الذي يمكنه البقاء والاستمرار في التجارة خلال الأزمات ويعرف كيفية التصرف على الفور من خلال خفض ميزانية الشركة وخفض التكالفة والمصاريف ، وفصل معظم موظفيه من العمل و يجب أن يبدأ في العيش مثل الشخص الفقير ويجب عليه ان يتحمل الصعوبات والتحديات.

18 - ان الكثير من الأشخاص الأقواء يمرن بمشاكل مالية ولكنهم يتعلمون الكثير ليصبحوا تجار و رجال أعمال أفضل ، فيما بعد يعلمون أن ما حدث لهم من مشاكل مالية كان شيئاً جيداً بالنسبة لهم ، ان هؤلاء التجار و رجال الاعمال قد يعانون لعدة سنوات ولكن معظمهم سوف يتجاوزون ذلك و يتغلبون على مثل هذه الامور لأن الحياة تتغير ولا تبقى على حالها ، هناك مثل ياباني يقول " رياح الغد ستهب غداً " مما يعني أن الغد سوف يكون يوم آخر وقد تتغير الأمور لذلك يجب أن تكون متفائلاً

لهذا السبب ، يجب أن يكون الشخص قوياً جداً ومستعداً للأحداث الصادمة وغير المتوقعة ، بالنسبة لي يجب على الشخص الذي يريد دخول عالم التجارة والأعمال التجارية أن يكون قوياً وأن يكون مستعداً للمشاكل المالية والخسائر والديون تماماً مثل الجندي الذي ينضم إلى الجيش الذي يجب أن يمر بأسابيع شاقة من التدريب ويركض لعدة أميال ويقوم بالمئات من التمارين الرياضية مثل الضغط والقرفصاء

PUSH UPS + SIT UPS, ويمكن القول أيضاً أن اللياقة البدنية يمكن أن تؤهل شخص يرغب في تسلق قمة جبل إيفريست ، لهذا يجب على المرأة أن يكون قوياً وأن يكون مستعداً. إن هذا هو السبب في أن المرأة لن ينجح في العمل التجاري إذا لم يكن قوياً أو مستعداً ، وللهذا السبب أن التجار و رجال الأعمال يجب أن يكونوا مؤهلين و مدربين تدريبياً نفسياً جيداً لتحمل الصدمات و ان يكونوا مستعدين للمشاكل مثل الألم والحزن والبؤس ، بالضبط مثل الجندي الشاب الذي يمكنه صعود الدرج إلى الطابق 75 الخامس والسبعين للهروب من المبني المحترق لكي ينجوا من الحرائق بينما لا يستطيع الرجل العجوز الضعيف ان ينجوا من الحرائق ، وبالتالي ليست للرجل العجوز الضعيف القدرة على البقاء على قيد الحياة والنجاة من الحريق

19 - من الصعب جداً إسعاد جميع موظفيك في شركتك ، قد لا يحب بعض الأشخاص في شركتك بعضهم البعض أن هدفك هو جعلهم يعملون معًا من أجل تحقيق الارباح .

20 - أنتي أتذكر عندما كنت طفلاً كنت أرى والدي دائمًا يفكرون وغارقون في التفكير ولم أفهم السبب إلا بعد ذلك بفترة طويلة لأن نفس الشيء حدث لي حيث أنتي أرى نفسي قد صرت أفكراً واغرق في التفكير مثل والدي تماماً

الآن وفي الوقت الحاضر صرت دائمًا افكراً حتى أثناء القيادة للسيارة وللهذا السبب لدى سائق يأخذني إلى الأماكن التي أريد الذهاب إليها ، ان الامر الان ليس كما كان عندما كنت طالباً في الجامعة و كنت أقود سيارتي الرياضية الفارهة بسرعة كما أردت دون أي قلق أو تفكير.

21 - عندما تسوء الأمور و يكون الاقتصاد سيئاً ، أو خلال سنوات الاقتصاد السيئة يتطلب العمل التجاري الصبر والتضحية لذلك يجب على التاجر أو رجل الأعمال الانتظار لبعض سنوات حتى يتحسن الوضع الاقتصادي أو تتحسن الظروف لهذا السبب ، يجب أن يكون رجل الأعمال أو التاجر صبوراً وقوياً.

22 - إذا مررت بمشاكل مالية وإفلاس ، فعليك أن تعيش بتفاني و بميزانية صغيرة مثل الشخص الفقير لبعض سنوات ثم تسددي ديونك و يجب عليك التحلي بالصبر والانتظار حتى

ينتعش الاقتصاد وتبدأ في كسب الأموال مرة أخرى

23 - في عالم التجارة والاعمال التجارية ستكون دائماً قلق بشأن المصوّص الذين يسرقون من شركتك

24 - ان معظم الناس تتعلم عندما تسوء الأمور الاقتصادية أو اثناء الأوقات الصعبة ، لذلك سوف تتعلم الكثير من الأشياء عن العمل التجاري ومن ثم يمكنك البدء من جديد

انه بدون خسائر مالية أو بدون المرور بأوقات سيئة وصعبة لن تتعلم الكثير ، إن الأوقات السيئة والصعبة سوف تكون جيدة بالنسبة لك حيث ستتعلم الكثير عن التجارة ولهذا السبب ، انه من الأفضل دائماً أن تبدأ في التجارة واعمالك التجارية عند سن 25 الخامسة والعشرين إلى سن 30 الثلاثين ، وعندما تكون أعزب و غير متزوج ، لذلك سوف تتعافي في سن 35 الخامسة والثلاثين إلى 37 السابعة والثلاثين

لكن التجارة والعمل التجاري سوف يكون صعب جداً على رجل يبلغ من العمر 50 خمسين عاماً لكي يبدء عمل تجاري وهو عنده عائلة كبيرة ، لأنه في حالة تعرضه لمشاكل مالية فسوف تعاني زوجته وأطفاله أيضاً

25 - عندما تكون في عالم التجارة والاعمال التجارية سوف تكون دائماً تفكّر في المشاكل المذكورة هنا ، وكيف تقوم بتحسين الامور في شركتك الى الاحسن وتحسين الخدمات للعملاء لذلك ، سوف تبقى دائماً تفكّر وتقلق حتى اثناء قيادة السيارة حيث سوف تسلك طريق اخر أو سوف تسرع بسرعة كبيرة ولن تستطيع التركيز في القيام بالمهام اليومية مثل قيادة السيارة .

26 - عندما تواجه مشاكل مالية أو كارثة مالية ، فأنه يجب عليك خفض نفقاتك بنسبة 80% ثمانون بالمائة الى 90 % تسعون بالمائة و يجب ان تتصرف وتتخذ القرار بسرعة ، ومع ذلك فإن الكثير من التجار والشركات بطبيعتهم جدأ في التصرف واتخاذ القرار وعندما يفعلون ذلك فإنهم يخفّضون بنسبة 30 % ثلثون بالمائة فقط

وذلك لأن معظم مالكي الشركات و مدرائها متفائلون وغير معتادين على المشاكل الصادمة الكبيرة ، وهم يعتقدون أنه يمكن ان تتحل المشكلة ويمكن أن يتعافى الوضع في غضون بضعة أشهر بدلاً من عدة سنوات ، قد يكون هذا أيضاً لأنهم كانوا لا يتوقعون مشاكل كبيرة أو كارثة مالية من هذا القبيل في حياتهم.

27 - عندما تبدأ تواجه المشاكل المالية والديون سوف تبدأ تسمع كل يوم أخباراً سيئة ، وربما حتى كل ساعة ، ان هذه المشاكل سوف يجعلك متوتراً وحزيناً ، و سوف تكون عندك مشاكل كثيرة و سوف تقاوم كثيراً للبقاء والاستمرار في عملك التجاري والحفاظ عليه و سوف تكون حياتك بائسة وصعبة لسنوات عديدة ، و لهذا السبب ، يجب أن تكون قوياً حتى تزول تلك المشاكل المالية .

28 - عندما تبدأ تواجه المشاكل المالية ، سوف تصاب بحالة اشبه بالشلل ولن تتمكن من التحرك ، بسبب كل هذه المشاكل التي تواجهها على سبيل المثال ، إذا عرض عليك صديق من مدينة أخرى ان يعطيك بعض المالحوالي 500 خمسمائة دولار لمساعدتك ، ولكنك لا تملك الفلوس القليلة للمواصلات للذهاب الى صديقك لكي تحصل على الفلوس ال 500 خمسمائة دولار من صديقك ، وذلك لأنك عاجز مالياً ومفلس حتى انك لا تستطيع ركوب حافلة أو سيارة أجرة لكونك لا تملك الفلوس القليلة للوصول إلى هذا الصديق الذي يحاول ان يساعدك .

29 - عندما لا تكون عندك الفلوس ، سوف تواجه فجأة الكثير من المشاكل من جميع الاتجاهات ، سوف تواجه مشاكل لم تكن تتوقعها ، سوف تضيع وقتك على أشياء لا قيمة لها ، على سبيل المثال ، سوف تساور من لوس أنجلوس إلى سان فرانسيسكو أو إلى أي مكان آخر لمئات الأميال فقط لاقتراض مبلغ 500 خمسمائة دولار من صديقك ، لأنه عليك أن تذهب إلى هناك شخصياً فقط لإقناعه لأنه من الأسهل إقناع صديقك شخصياً عندما تكون معه وجهاً لوجه ، بدلاً من الاتصال عبر الهاتف أو بعض طرق التواصل الأخرى

لن يكونوا موظفوك الأ��اء سعداء بالعمل لديك عندما لا تدفع لهم رواتبهم ، حتى إنك انت المدير سوف تواجه صعوبة في التفكير والتركيز على عملك ، انه في كل يوم وكل ساعة

سوف تكون هناك معاناة ومشاكل كثيرة ، إنه كابوسٌ وسوف تأتيك أخباراً سيئة في كل ساعة وسوف تواجه مشاكل في كل ساعة

لكن لا تقلق ، إن المثلك يقول : إن المصائب التي لا تقتلك سوف تجعلك شخص أقوى .
سوف تواجه كل أسبوع أخباراً سيئة غير متوقعة مثل الخسائر والسرقة والأشخاص الذين لا يدفعون لك ، وما إلى ذلك ... الخ ، لأنه في بعض الأحيان تسوء الأمور ولا تسير بسلامة كما كنت تتوقع

يجب أن تكون شخصاً قوياً منذ بداية عملك في التجارة ومنذ بدء أعمالك التجارية لأنك سوف تواجه مشاكل نظراً لأنك لا تملك رأس المال الأساسي لكي تبدأ أعمالك التجارية وسوف تكون دائماً متوتراً وقلقاً وسوف يتغير عليك التحلية بالصبر وتحمل المشاكل وصعوبات العمل التجاري

30 - في حالة تعرضك للمشاكل المالية والأفلاس ، يجب أن تعرف كيفية تكييف نفسك لمعرفة كيفية العيش مثل الشخص الفقير لفترة من الوقت أو ربما لمدة عام أو 2 عامين ، يجب أن تكون شخصاً قوياً بما يكفي لكي تعيش حياتك بدون سيارة ، كذلك يجب أن تتوقع أن بعض الناس سوف يكونون وقحين جداً معك وائيمين جداً معك ، وسوف يتذكر بعض الأشخاص الآخرين إجراءات قانونية ضدك ويشكون عليك في المحكمة ، وقد تقضي الكثير من وقتك مع محاميك بسبب هذه المشاكل القضائية والقانونية .

31 - إن 90 % تسعون بالمائة من الناس يخسرون أموالهم ويفشلون في التجارة ، لأنه ليست كل المشاريع التجارية ناجحة و رابحة

انه في كثير من الأحيان أرى الناس عندما يبدأون أعمالهم ، في عامهم الأول يكونون سعداء ومتفائلين جداً ، ولكن بعد بضع سنوات عندما التقى بهم مرة أخرى ، يبدأون في الشكوى والتذمر ويخبرونني أنهم خسروا فلوسهم في التجارة وقد سارت الأمور على نحو خاطئ .

32 - عندما تخسر الفلوس وتصيبك المشاكل المالية لن يتحترمك بعض الموظفين ، وسوف يصرخ عليك موظفوك وسوف يهددونك بالشكوى عليك في المحكمة لأنهم يريدون رواتبهم ، كذلك أصدقاؤك سوف يصرخون في وجهك ويهددونك بالشكوى عليك في المحكمة لأنهم يريدون استعادة فلوسهم التي تسلفتها منهم

كذلك سوف تتلقى أيضًا الكثير من المكالمات الهاتفية المطالبة بدفع بفوائيرهم المتأخرة التي تطلب منك دفع الفلوس لهم ، يمكن أن يأخذ هذا شكل فواتير محددة لم تدفعها بعد أو متأخرة عن مدفوعات محددة ، لذلك، ستكون حياتك بائسة وصعبة .

سوف تقضي الكثير من أوقاتك في الذهاب إلى المحكمة أو التحدث إلى محاميك لذا عليك الاستمرار في مواجهة التحديات والاستمرار في العمل التجاري وهذا الشيء مهم جدا خلال الأزمة المالية

33 - ان الشخص القوي هو الشخص الذي يمكنه البقاء والاستمرار في عمله التجاري من اثناء وجود المشكلة المالية حتى يتخلى تلك المرحلة الصعبة ان الأشخاص العظام عبر التاريخ هم الذين يمكنهم البقاء وتكييف أنفسهم عندما تسوء الأمور

34 - فوائد المشاكل المالية :

أ - إن وجود مشاكل مالية ليس بالأمر السيئ دائمًا ان المثل يقول ”إن المصائب التي لا تقتلك سوف تجعلك شخص أقوى .

ب- إنك سوف تتعلم الكثير من الأشياء التي لم تكن تعرفها من قبل ، سوف تتعلم على نقطة الضعف في شركتك أو عملك التجاري وسوف تتعلم على أخطائك.

ج - سوف تتعلم من هم موظفوك الجيدون ومن هم موظفوك الارشاد.

د - سوف تتعلم كيفية توفير أموالك.

ه - سوف تعرف أصدقائك جيداً ، ومن هم الأصدقاء الجيدون ومن هم أصدقائك السيئون.

و - سوف تتعلم المزيد عن كيفية تحسين عملك التجاري وعن كيفية تجنب ارتكاب الأخطاء في المستقبل

ز- بعد بضع سنوات أو بعد مرور الأزمة المالية قد ينتهي بك الأمر إلى اختيار خط ومسار عمل تجاري جديد و مختلف و قد يكون هذا الخط والمسار للعمل التجاري هذا احسن من تجارتكم السابقة .

ح - سوف تتعلم الكثير من الأشياء التي لم تكن تعرفها من قبل لأن كل شخص لديه أعمال مختلفة وحياة مختلفة ، لذلك سوف يتعلم المرء الكثير من الأشياء بطريقته الخاصة ويختار العمل التجاري الأنسب له ، سوف يكون الشخص سعيداً جداً لأنه يعرف الآن أن العمل التجاري الذي ينتهي به الأمر هو العمل التجاري الانسب له ويتواافق مع قدراتهم ، و ينتهي بهم الأمر انهم قد وجدوا الفرصة الاحسن في عملهم التجاري الجديد الذي يناسبهم و يتواافق مع قدراتهم بشكل أفضل ويسعون منه فلوس بشكل أفضل .

35 - عندما لا تكون عندك فلوس سوف ينظرون إليك الناس نظرة احتقار ولن يحترمونك ، حتى ان أصدقائك سوف يصرخون عليك ولن يحترمونك بل سوف يهينونك ، خاصة عندما تفترض أموالهم ولا تسدد أموالهم .

36 - سوف تلاحظ أن بعض الأشخاص الأغبياء لا يعرفون أو يفهمون ما هي مشاكل المالية حتى لو أخبرتهم أنك لا تملك ما يكفي من الفلوس وانك قد أصبحت شخصاً مفلساً ، فإن شخصاً مثل المحامي او المؤجر للعقار سوف يطلب شيئاً من التسوية مثل 20٪ عشرون حتى أن البنك أو بعض موظفيك لن يفهموا حجم الكارثة المالية وانك قد أصبحت شخصاً مفلساً وسوف يطلبوا منك الدفع ، ان أحد الأسباب التي جعلتني أكتب هذا الكتاب هو أنني سمعت الكثير من القصص عن الأشخاص الذين مرروا بالإفلاس ، لذلك أشعر دائمًا بالأسف والتعاطف معهم ومع أسرهم وعائالتهم ، بسبب كثرة الألم والمعاناة التي يمررون بها حتى بالنسبة لبعضهم تصبح لديه مشاكل صحية ، لقد حدث ذلك أيضاً لبعض أصدقائي المقربين وفي تلك الأوقات تمنيت لو كان بإمكاني مساعدتهم لكنني لم أتمكن من ذلك ، ان هذا هو أحد الأسباب التي دفعتني لكتابه هذا الكتاب .

37 - انه عندما قرأت وسمعت الكثير من هذه القصص عن هؤلاء الناس واجهوا مشاكل مالية وصحية بسبب التجارة التي خسروها ان هذا السبب أعطاني الحافز لكتابه كتاب يشرح عن التجارة ، وان كسب المال ليس بالأمر السهل وأنه دائمًا احتمالات كبيرة للفشل في التجارة لأن التجارة عبارة عن مخاطرة ونسبة الفشل في التجارة كبيرة

طلاب الجامعات :

1 - عندما كنت في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، لاحظت أن هناك الكثير من الطلاب الذين يحلمون بأن يكونوا أغنياء ومشهورين ولكنهم مدللون ومتزلفون جداً ويشتكون من كل الأشياء الصغيرة ويتصايرون ويتدمرون من أصغر و اتفه الأسباب ويصابون بالإحباط بسبب المشاكل الصغيرة ولا يستطيعون تحمل الغباء أو الوقاحة من الطلاب الآخرين ، حيث كانوا ينزعجون ولا يستطيعون استيعاب المشاكل الصغيرة ويشتكون ويتدمرون من الأشياء الصغيرة ، أن هؤلاء الطلاب ليست لديهم القدرة للأستمرار في عالم التجارة والأعمال التجارية في حالة حدوث أخطاء أو في حالة تعرضهم للإفلاس والمشاكل المالية انتي لا أعتقد أن بعض هذه الأنواع من الطلاب مستعدون لعالم التجارة والأعمال التجارية والمشاكل التي سوف يواجهونها بالتأكيد ، فيما يلي العديد من القصص عن مثل هذه الحالات

2 - كان هناك ذات مرة شاب في السكن الجامعي أراد أن يشنق نفسه لأنه لم يتمكن من الحصول على صديقة GIRL FRIEND ، فهو قد اعتاد أن يرى مئات الفتيات الجميلات في كل أنحاء الحرم الجامعي ولم يستطع التعرف أو الحصول على واحدة منهن لذلك أراد أن يشنق نفسه وينتحر.

3 - كانت هناك فتاة تزور شاباً وسيماً في السكن الجامعي وكانت تحبه ولكن عندما أخبرها أنه لا يحبها وهي فقط مجرد صديقة له او مثل الاخت ، أصبحت لديها نوبة عصبية و غضب و انهيار عقلي و نفسي و صارت تضرب الأرض و الأشياء بيديها وساقيها

4 - جاء طالب كان يعيش في نفس الطابق إلى غرفتنا وتبول عند باب غرفتنا معتقداً أننا نائمون ومع ذلك ، سمع زميلي في الغرفة صوته وهو يتبول وكان غاضباً جداً ، ثم طلب مني أن أذهب وانتقم من الطالب بالتبول على بابه وقد رفضت ذلك وذهب هو لكي يتبول على باب غرفته

لقد أبرمت أنا وزميلي في الغرفة اتفاقاً في بداية العام على أن نكتب الرسائل الصوتية أو المكالمات التي نتلقاها على الهاتف إذا كان أحدهما غير موجود وهم يرغبون في التحدث إلى أحد منا ، لذلك كنت دائمًا أكتب اسم الشخص الذي يتصل وموضوع رسالته الصوتية إلى زميلي في الغرفة بينما كان يفعل الشيء نفسه بالنسبة لي.

5 - كان لدي زميل آخر في الغرفة لا يحب الفتيات اللواتي يتذمرون ويتدلعن كثيراً ، لذلك كلما أرسلت لي الفتيات رسائل صوتية على هاتفنا المشترك ، كان شريكى في الغرفة يشكو من الفتيات اللواتي اتصلن بي وهن يتذمرون ويتدلعن باستمرار لأنه لا يحب الفتيات اللواتي يتذمرون ويتدلعن ويتصرون كما لو كان ان أي إزعاج صغير هو نهاية العالم ، ولهذا قررت ان أمزح معه من خلال دفع 35 خمسة وثلاثون دولاراً لفتاة تتذلع كثيراً لتنصل به باستمرار وتبدأ في التذمر والتذلع على الهاتف أثناء التحدث معه لأكثر من نصف ساعة ، ينزعج عندما يتصلون لمدة دقيقة أو دقيقتين ، لذلك عندما كانت تتكلم و تئن لأكثر من 30 ثلثين دقيقة قد صار غاضباً.

6 - في عام 1989 ، كنت أرغب دائمًا في الاستماع إلى أغنية تسمى معك أو بدونك للفرقة 2-L ، و كنت دائمًا أحب سماع هذه الأغنية قبل أن أنام ، وقد كانت أشرطة الأغاني و الموسيقى كانت ملك شريكى في الغرفة وليس ملكي ، لذلك طلبت منه دائمًا تشغيلها 2 مرتين أو 3 ثلاث مرات في اليوم ، ثم بدأ ينزعج من ذلك ، لذلك بدأت أدفع له دولاراً في كل مرة أطلب منه تشغيلها ، في ذلك الوقت ، كان مبلغ 2 دولاران مبلغاً لا بأس به من المال ، لقد كان منزعجاً من الأغنية المتكررة على الرغم من أنني دفعت له

7 - في أحدى المرات مررت بسنة مالية صعبة لم تكن لدي الفلوس ولم أتمكن من دفع تكاليف السكن الجامعي أو فواتير الهاتف أو تكاليف المدرسين الخصوصيين ولم تكن لدي سيارة خاصة ، وفي نفس الوقت حصلت على درجات سيئة على الرغم من أنني درست بجد لامتحانات.

وفي يوم من الأيام كان هناك يوماً سيئاً حقاً وكانت نتيجتي في الامتحان سيئة جداً ، حيث شعرت وكأنه نهاية العالم ، لذلك ذهبت لتناول الطعام السيء والغير لذيذ في الكافيتيريا الخاصة بالسكن الجامعي ، حيث لم يكن لدي ما يكفي من الفلوس للذهاب إلى مطعم حيث أكل وجبة لذيذة ، وقد شعرت بالإحباط الشديد وخيبة الأمل وشعرت وكأنني شخص غير محظوظ في هذا العالم

بعد ذلك ذهبت للجلوس في خارج الكافيتيريا بجانب الصالة بالقرب من الكافيتيريا ثم ورأيت فتاة جميلة جداً وهي تتحدث إلى أحد زملائها التي تعرفهم ، كانت تتحدث إلى زميلها و

تشكو من أنه ليس لديها خطط لهذا اليوم وهي متضايقة الان ولا تعرف ماذا تفعل للتسليه ، لقد افرحنى سماع ورؤيه فتاة دلوعة و هي تندمر بطريقة مختلفة وكأنها تكافح في الحياة ، حيث بالمقارنة معى فهي لم يكن عندها القلق بشأن الامتحانات والمعلمين الخصوصيين ودفع مصاريفهم لأن دراستها سهلة وهي تتخصص في دراسة شيء بسيط جداً في الجامعة مما يعني أنه لم يكن لديها سبب للقلق بشأن الامتحانات أو المعلمين ، وبما أن والدها كان ثريًا جداً فقد كانت لديها سيارة ومكان للإقامة وراتب كافي لمصاريفها وليس عندها قلق بشأن أي نفقات ومصاريف أخرى ، لقد كانت قادرة على الذهاب إلى شاطئ البحر بسيارتها وشم الهواء النقي والاسترخاء عند شاطئ البحر ، أو يمكنها الذهاب لزيارة منزل نادي الاخواتية SORORITY و مقابلة صديقاتها والضحك معهن.

8 - في بداية كل عام دراسي كنت دائمًا أحاول مساعدة الفتيات في السنة الأولى جامعة على الانتقال إلى غرفهن في الطابق 2 الثاني والطابق 3 الثالث في السكن الجامعي ، ثم طلبت ذات مرة من زميلي في الغرفة مساعدتي في حمل الأمتعة والشنط للفتيات. بعد أن انتهينا من الأمتعة والشنط للفتيات ، كان شريكى السابق في الغرفة يشكو ويتدمر وكأنه أمر متعب جداً ، وقال إنه لن يفعل ذلك مرة أخرى لأنه بالنسبة له حمل الأمتعة والشنط للفتيات عمل متعب جداً أما بالنسبة لي ، فقد كان الأمر سهلاً وبسيطاً جداً اتنى أود أن أذكر هنا ان هؤلاء الأنواع من الطلاب الذين يشتكون كثيراً ويتدمرن كثيراً ، انهم ليسوا أقوياء بما فيه الكفاية وغير مستعدين للمشكلات التي سوف يواجهونها في عالم التجارة والأعمال التجارية ، إنهم ضعفاء حيث انهم يشتكون ويتدمرن من الأشياء الصغيرة ولن يكونوا قادرين على مواجهة المشاكل والتحديات في عالم التجارة والأعمال التجارية كما هو الحال عندما تكون هناك كوارث أو مشاكل مالية مثل الإفلاس .

وأهم شيء هو الاستمرار في العمل التجاري وتحافظ على شركتك من الخسارة الفادحة وتكون الشركة صامدة ومستمرة في العمل التجاري وان تكون على استعداد للأحداث الصادمة والمشاكل غير المتوقعة والمعقدة .

عادةً عندما كنت أسافر وانا طالب في الجامعة ، فقد كنت اقود سيارتي لمدة 7 سبع أو 9 تسع ساعات وكانت عندي فلوس تكفي فقط ثمن الوقود للسيارة حيث لم تكن لدي فلوس لمصاريف الفنادق وكانت افعل ذلك فقط مقابلة شركاء العمل المحتملين والأشخاص ، في بعض الأحيان ينتهي بي الأمر بالنوم في سيارتي ولا أشكو أبداً من هذه الأشياء بينما كان

زميلي السابق في الغرفة يشكو باستمرار من مساعدة وحمل امتعة وشنط الفتيات لمدة 20 عشرین دقيقة أو 30 ثلثين دقيقة.

9 - كان لدي صديق طفولة كنت أتصل به خلال فترة وجودي في الجامعة ، وكان يدرس في جامعة أخرى ، واثناء كلامي معه على التليفون كان يسمع باستمرار الأصوات الصادرة من حولي من زملائي في الغرفة وفي الطابق ، مثل سحبهم لجهاز إنذار الحريق ولعب الغولف في الطابق ، وتشغيل الموسيقى الصاخبة

ثم سألني لماذا كل هذه الاصوات العالية جداً والمزعجة ثم أخبرته أنني ساكن في السكن الجامعي ، فقال لي إنه قد حاول ان يسكن في السكن الجامعي لكن لم يتمكن من العيش في السكن الجامعي لأنه يعتقد أن الطلاب هناك ليسوا بشرأ حقيقين وأن الغرف صغيرة وليست غرفة فعلية

ثم لاحظت أنه لم يكن قادرًا على التعامل مع مشاكل السكن الجامعي ، لأنه عندما نشأ اثناء طفولته ، لم يكن قادرًا على مشاكل التعامل مع أعمال والده وكان دائمًا ما يأخذ إجازات.

10 - كان أحد زملائي السابقين في السكن الجامعي وقحًا جداً ولائماً جداً بمجرد أن يفتح فمه كان لثيماً جداً وفاحًا وقليل ادب في كلامه معي ، ذلك لأنه نشأ في حي ومنطقة سيئة جداً وقد كانوا معظم زملائه في المدرسة الثانوية من متيري المشاكل ورجال العصابات ، أخيرًا أخبرته أنني لا أريد التحدث معه وأنه إذا أراد ان يكلمني ، فسوف يتعين عليه الكتابة على ورقة ليشرح لي ماذا يريد وسوف ارد عليه بالكتابة على ورقة ، وبقي الحال طوال السنة مع اننا ساكنون في نفس الغرفة في السكن الجامعي

انني أتحمل أشخاص من هذا القبيل وأشياء أخرى من هذا القبيل لأنني لا أريد أن اسكن بعيدًا عن الحرم الجامعي والسكن الجامعي ، ولا أريد أن أقود سيارتي كل يوم لمدة 2 ساعتين للانتقال إلى حصصي الدراسية وان اكون بعيداً لمدة 2 ساعتين عن المكتبة والجامعة والمحصص الدراسية ، انه لم تكن هناك خيارات أخرى لذلك اضطررت إلى تحمل الألم والناس اللئام

11 - في احدى المرات كنت مسافر بالطائرة على إحدى رحلاتي الدولية وكانت رحلة طويلة لساعات عديدة ، و كنت جالس بجانب عائلة ثرية أم مع ابنتها البالغة من العمر 16 سنة عشر عاماً ، وقد كنت أتحدث أثناء رحلتي إلى الأم وقد لاحظت ان ابنتها الفتاة كانت تبكي طوال الوقت ، وقد اعتقدت أن والدها أو أحد أشقائها قد مات ، وكذلك اعتقدت أن هناك شيئاً بائساً ومحزناً قد حدث في عائلتها ، ولكن بحلول نهاية الرحلة بالطائرة ، سألت الأم عن سبب بكاء ابنتها ، فأخبرتني بأنه كانوا من المفروض أن يسافروا على الدرجة الأولى لأنهم دائماً متعودون ان يسافرون على الدرجة الأولى وأن ابنتها معتادة على الدرجة الأولى فقط ولكن لسوء حظهم نظراً لزحمة الحجوزات فإن جميع الرحلات الجوية محجوزة في فترة الإجازات ، ولم يستطعوا الحصول على مقاعد واماكن للسفر في الدرجة الأولى لذلك كان عليهم أن يسافروا على الدرجة الاقتصادية والسياحية ، ولهذا السبب كانت ابنتها مكتوبة وحزينة جداً

12 - ان عالم التجارة والأعمال التجارية مليء بالمشاكل والأحداث الصادمة حيث يمكن أن تسوء الكثير من الأمور ، إن التجارة أصعب بكثير من الذهاب إلى المدرسة أو الجامعة ، لأنه في الجامعة ، يمكنك التحكم في وقتك والكثير من الأحداث ، ان الأمور أكثر سهولة وبساطة في الجامعة ، ومع ذلك اما في العالم الحقيقي وعالم التجارة فإن الأمور أصعب بكثير .
إذا كان شخص ما يشكو ويتدمر من أشياء صغيرة وهو طالباً في الجامعة وكان مدللاً جداً ، فهو عندما يكبر ويحاول الدخول إلى عالم التجارة والأعمال التجارية سوف يكون من الصعب جداً عليه الاستمرار في عالم التجارة لأن الحياة أصعب بكثير في العالم الحقيقي والواقعي وفي عالم التجارة والأعمال التجارية ، حتى لو أراد احد الطلاب في الجامعة خداعك والنصب عليك فسوف يطلب منك اقتراض 10 عشرة أو 15 خمسة عشر دولاراً ولن يرد عليك فلوسك ولكن في عالم التجارة سوف يكون النصب والاحتيال بالآلاف والملايين في احدى المرات كانت هناك فتاتان في السكن الجامعي كانتا قد طلبتا مني توصيلهن في سيارتي إلى متجر أحذية ، ثم اشترين من هناك أحذية بقيمة 160 مائة وستون دولاراً ، ثم طلبن مني بأن ادفع عنهن نقداً لأن دكان الاحذية قد رفض استلام شيكات منهن ، ثم كتبن لي شيئاً بقيمة ذلك المبلغ لسداده لي ولكن ذلك الشيك ارتد من قبل البنك ، لقد كان هذا أكبر قدر من المال خسرته عندما كنت طالباً في الجامعة
في العالم الحقيقي وفي عالم التجارة والأعمال التجارية ، سوف يخدعك الناس وينصبون

عليك للحصول على مبالغ أكثر من ذلك بكثير ، حيث ستكون المبالغ تساوي الآلاف والملايين ، و سوف ينتهي بك الأمر إلى إضاعة وقتك وأموالك ، و سوف تضطر إلى الذهاب إلى المحاكم والاستعانة بمحاميك كل يوم

هذا هو السبب في أن معظم الناس عند النظر إلى الحياة الجامعية يعتقدون أنها ذكريات جيدة وحياة بسيطة وممتعة مقارنة بالحياة في العالم الحقيقي والواقعي .

13 - بالطبع ، هناك الكثير من الطلاب في الجامعة الأقوياء الذين يتحملون الألم والبؤس والمصاعب وقد ابهروني و اثاروا اعجابي بسبب تحملهم المصاعب وكونهم أقوياء ، ولهذا اود ان اذكر قصص عن هؤلاء ايضاً .

أ - في احدى المرات رأيت فتاة فقيرة جداً ليس لديها حتى شرائف سرير على سريرها الذي تنام عليه وليس لديها حتى ملابس ، باستثناء قميص وبنطلون جينز والمعطف الذي كانت ترتديه ومع هذا استمرت في دراستها الجامعية .

ب- كان أحد زملائي السابقين فقيراً جداً وكان يقطع القسائم - كوبون / COUPON - من البريد و الجرائد للحصول على خصومات يستخدمها للوجبات ، وقد أخبرني انه عندما كان صغيراً في كولورادو أنه كان يمشي دائمًا مع سرواله القصير في الثلج ولم يستطع شراء ملابس جديدة تناسبه ، لأنه نساً وكبر جسمه بشكل سريع ولم يستطع شراء سراويل / بنطلونات قصيرة جديدة وسراويل / بنطلونات جديدة تناسبه

ثم سألت ذلك الشاب المسكين لماذا جاء إلى جامعة جنوب كاليفورنيا USC على الرغم من أنه كان فقيراً جداً و قال إنه عليه العثور على وظيفة جيدة كان عليه أن يأتي إلى جامعة مرموقة وجيدة مثل جامعة جنوب كاليفورنيا ، USC و كان على استعداد للتضحية بأي شكل من أشكال الرفاهية لبناء مستقبله

ج - وهناك قصة أخرى ، عن شاب آخر كان يعيش في شقتنا وكان ينام على الأريكة / الكرسي على الرغم من أن والده كان غنياً ، إلا أنه لم يكن يدفع له مصاريفه لأن علاقته مع والده لم تكن جيدة ، وقد لاحظت في وقت من الأوقات أن والده جاء لإلقاء خطاب ومحاضرة في الجامعة وكان الصبي يركض وراء سيارة والده ، لكن والده لم يتوقف من أجله

د - في احدى المرات كان لدي زميل في الغرفة في السكن الجامعي يعاني من زيادة الوزن وكان حجمه ضخم جداً وسمين جداً، ثم سأله عن سبب زيادة وزنه ، أخبرني أنه عندما جاء إلى الجامعة في السنة الأولى قد كان نحيفاً جداً و ايضاً فقيراً جداً ، لم تكن عنده منحة دراسية

كاملة ولهذا لم يكن لديه المال لدفع ثمن الطعام اثناء الفصل الدراسي الأول والشهر الاولى بالجامعة ، ولهذا اعتاد أن يأكل تفاحة في اليوم فقط ليس جوعه وللعيش فقط ، ولكن اثناء الفصل الدراسي الثاني تغيرت ظروفه ، و حصل على منحة دراسية كاملة وبذلك حصل على بطاقة للاكل و تناول الطعام في كافيتيريا الجامعة وصار يستغل ذلك في الاكل الكثيروتناول الطعام بكثرة لتعويض حرمانه من الطعام والاكل لفترة طويلة وصار لا يتوقف عن الاكل في الكافيتيريا طوال اليوم حتى زاد وزنه كثيراً

14 - كذلك لاحظت أن الكثير من الطلاب والطالبات لا يستطيعون الذهاب إلى أي مكان خلال عطلة عيد الميلاد أو عيد الشكر أو عطلة الربيع ، هذا لأنهم من الساحل الشرقي بعيداً عن كاليفورنيا وليس لديهم الفلوس للسفر وزيارة عائلاتهم.

15 - انني أحترم دائمًا هؤلاء الناس الذين يعانون لأن هؤلاء الناس هم الذين سوف ينجون في العالم الحقيقي والواقعي بعد الانتهاء من عالم الجامعة والدراسة ، ان هؤلاء الناس الناجحون في الحياة هم أولئك الذين لا يستطيعون العثور على سرير وينامون على الأرض أو هم أولئك الذين ليست لديهم ملابس أو فلوس ، انهم هم الذين سيوف يكونون ناس عظام وناجحون في الحياة .

انه في عالم التجارة والأعمال التجارية ، إذا قرأت قصصاً عن الأشخاص الناجحون في مجال الأعمال التجارية والمليارديرات فسوف تجد أن هؤلاء الأشخاص قد عانوا كثيراً وعاشوا حياة غريبة وكانوا وحيدين ، و لذلك إذا رأيت بعضهم على هذا النحو فلا تحقرهم و تقلل من شأنهم وتفكّر فيهم على أنهم غربيون الاطوار فمن المحتمل جدًا أن هؤلاء الأشخاص هم الذين سوف يغيرون العالم ويكونون ناجحين ، عادة ما يولد هؤلاء الناس فقراء ويعملون بجد ويضخون أكثر

في بعض الأحيان في العمل التجاري ، عليك التضحية ، لأنه أحياناً لا يوجد وقت للنوم وكذلك لا يوجد وقت للذهاب في إجازة ذلك لا يوجد لديك وقت حتى لتناول الغداء أو العشاء عندما يفترض أن تأكل لأنك دائمًا في عجلة من أمرك ، ولهذا عليك أن تضحي وتحمل الكثير من الألم وحتى أن بعض الناس يضخون بصحتهم ولا يتناولون أدويتهم في الوقت المحدد وهذا هو السبب في أننا نرى العديد من الأغذية يعانون من الكثير من المشاكل الصحية مثل مرض السكري وارتفاع الكوليسترول ومشاكل في القلب ، في بعض الأحيان

قد تكون لديهم قرحة في المعدة.

16 - انتي انصح و أوصي دائمًا بالرياضة والحفاظ على نمط حياة صحية للأشخاص من أجل الاستمرار في العمل والإنجاز على المدى الطويل ، وذلك لأن الرياضة تخفف التوتر وهي مفيدة للصحة ، عندما تمارس الرياضة، يمكنك التفكير بالطريقة الصحيحة ويمكنك حل مشاكلك ببطء وستجد حلولاً لمشاكلك عندما تكون مسترخياً وهادئاً للإعصاب، وان الرياضة هي ما يجعل عقلك مسترخياً وطريقة تفكيرك ايجابية .

انتي أتوصل دائمًا إلى أفكار جديدة للكتابة أو العمل أثناء قضاء وقت في المشي أو السباحة ، انتي أذهب دائمًا للسباحة في حمام السباحة أثناء النهار والمشي ليلاً. كذلك أخصص دائمًا وقتاً للرياضة بغض النظر عن اعمالي الكثيرة ، حتى عندما كنت طالبًا في الجامعة ، كنت أمارس جميع أنواع الرياضة ، مثل الركض ولعب التنس ولعب الاسكواش وكرة المضرب ولعب كرة القدم وركوب الدراجات والغوص في اعمق البحار والغطس وركوب الخيل والتزلج على الماء والتزلق على الجليد قد لا أكون متدارًا في أي نوع من انواع الرياضة ولكن لا يزال بإمكاني ممارسة تلك الرياضة بسبب الرياضة لا أشعر بالملل أبداً والرياضة دائمًا تطلق أي توتر قد يكون لدى وتجعلني أفكر بشكل أفضل وأفكر جيداً

أما الآن ، فأنا أسبح وأمشي فقط ، لذلك أوصي أي شخص يعاني من التوتر والقلق ويواجه صعوبة في القيام بالأشياء التي ذكرتها أعلاه والمشاكل المالية ، كما أوصي الناس بتناول طعام جيد وصحي دائمًا وتجنب الطعام السيئ أو غير الصحي من أجل الحفاظ على صحتهم ، لأن الكثير من الأشخاص الذين يبدأون في الشعور بالتوتر والقلق بسبب أعمالهم التجارية أو مشاكلهم المالية لا يهتمون بالطعام أو عاداتهم في تناول الطعام ، ويبدأون في تناول الطعام السيئ أو الوجبات السريعة ، هذا ليس جيداً بالنسبة لهم على المدى الطويل. كما أوصي الناس بالحفاظ على علاقة جيدة مع أصدقائهم ، لزياراتهم والتحدث معهم والضحك معهم ، انتي أحاول دائمًا الخصوص وقت لرؤية أصدقائي كلما كان لدي وقت للقيام بذلك ، أنا محظوظ أيضًا لأن لدي حس الفكاهة والمرح و يجذبني الكثيرون من أصدقائي لأنني مرحاً و دووًّا و عندي حس الفكاهة ، كذلك يجب عليك أيضًا محاولة الحصول على قسط كافٍ من النوم ، لأن النوم جيد لجسمك ولصحتك ، وبعد الحصول على قسط كافٍ من النوم يمكنك

العمل بشكل أفضل والتفكير بشكل أفضل ، وعليك أيضًا أن تفكر بإيجابية وتكون متفائلاً في الحياة

كلما ساءت الأمور بالنسبة لي إنني أقول دائمًا إنني محظوظ لأنني أتوقع شيئاً جيدًا أو مجزيًا سوف يحدث لي بعد المصاعب والأشياء السيئة التي أواجهها، لذلك، أتمنى أن يكون لدى الجميع هذه العقلية والتفكير بشكل إيجابي وتفائلاً عندما تواجهه أي تحديات مثل الإفلاس.

الفرق بين عمل التاجر وعمل الموظف:

إذا لم يكن الشخص قويًا بما فيه الكفاية فإنني أوصيه بالعمل بوظيفة ومهنة موظف مقابل راتب وعدم التفكير في افتتاح عمل تجاري خاص به وعدم دخول عالم التجارة والأعمال والاعمال التجارية ، لأن الوظيفة ستكون أسهل له وسوف يشعر بالطمأنينة وبمزيد من الأمان وسيكون أقل عرضة للمخاطر أثناء العمل بمهنة موظف.

أردت فقط أن أذكر الفرق بين مهنة التاجر ومهنة الموظف ، هذه هي المميزات والإيجابيات والسلبيات لمهنة التاجر ومهنة الموظف:

أ- الشيء الجيد في امتلاك شركة هو كسب الكثير من المال.

ب- يبدأ ابن التاجر أو رجل الأعمال من حيث ينتهي والده ، لنفترض أن والده توفي وترك أراضي ومتاحف وأموال سوف يبدأ ابنه من حيث انتهى والده وسوف يعمل على زيادة ثروة عائلته أما الموظف سوف يبدأ بنفس الطريقة التي بدأ بها والده من قبله حيث سوف يبدأ بمهنة موظف بسيط كما بدأ والده .

ت- عندما تكون رجل أعمال أو تاجر ، فإنه في بعض الأحيان يمكنك العيش عيشة الملوك ويمكنك وإقامة حفلة عيد ميلاد كبيرة أو حفلة زفاف كبيرة ، و يمكنك تحقيق بعض أحلامك حتى لو لم يكن لديك المال الكافي فإنه يمكنك اقتراض المال وإقامة حفلة كبيرة وضخمة حتى لو لمرة في الحياة وتحقيق حلم من أحلامك .

ث- يتمتع رجل الأعمال دائمًا بحرية تنظيم جدوله اليومي في أي وقت يرد ذلك ، حيث يستطيع أن ينام وقتما يشاء ، والاستيقاظ من النوم وقتما يشاء كذلك يمكنه الذهاب في إجازة

وقتما يشاء ، اما بالنسبة للموظف فأنه يجب عليه أن يستأذن من مديره المباشر او صاحب العمل للذهاب الى اجازة ويستأذن مديره حتى في أبسط الامور في حياته

ج- حتى لو لم يكن لدى رجل الاعمال أموال ، فقد يكون لديه اعتبار و ائتمان بنكي جيد حيث يمكنه اقتراض الكثير من المال من البنوك اما بالنسبة للموظف فلا يمكنه الاقتراض بسهولة من البنوك.

ح- يمكن للناجر و رجل الاعمال تحقيق بعض أحلامه على سبيل المثال ، إذا أراد إقامة حفلة كبيرة فيمكنه اقتراض المال لإقامة تلك الحفلة الكبيرة كذلك يستطيع شراء منزل أحلامه على شاطئ البحر أو شراء قارب او يخت أو كذلك السيارة التي كان يحلم بها .

خ- اما الاشياء السيئة والسلبية في العمل التجاري هي أن العمل التجاري ليس سهلاً ، يجب عليك في بعض الأحيان أن تعمل بجد أكثر من معظم الناس يجب عليك ان تعمل 7 سبعة أيام في الأسبوع و 20 عشرون ساعة في اليوم ، كذلك لا يمكنك الاستمتاع بالحياة لأنك سوف تكون مشغولاً جداً وقد تصاب بمرض السكري وضغط الدم ومشاكل في القلب

د- في كثير من الاوقات ، لا يملك التجار و رجال الاعمال الكثير من الوقت للاستمتاع بأوقاتهم ، حيث انه لا يمكنهم رؤية أصدقائهم أو الخروج في عطلات نهاية الأسبوع أو الذهاب إلى شاطئ البحر أو قضاء وقت ممتع بشكل عام .

ذ- ان العمل التجاري فيه مخاطرة وان 90 % تسعون في المائة من الناس الذين يدخلون عالم التجارة والأعمال التجارية يخسرون اموالهم في التجارة ، و لذلك، إذا خسرت اموالك في التجارة وتراكمت عليك الديون ، فسوف تكون الحياة صعبة و بائس وسوف تعاني من الكثير من المشاكل المالية و الألام

ر. الجزء الايجابي والجيد في كونك موظفاً هو أن الموظف لديه دخل مضمون ، حيث يتلقى راتباً بانتظام و كذلك يعرف ميزانيته ومصاريفه ، و يعرف المبلغ الذي يجب أن ينفقه شهرياً أو أسبوعياً.

ز. ان الموظف في معظم الأحيان ، يعيش حياة طبيعية و هادئة ، ويمكنه الذهاب في إجازة مرة أو 2 مرتين في السنة، و يمكنه الاستمتاع بعطلات نهاية الأسبوع مثل الذهاب إلى شاطئ البحر أو لعب التنس أو ركوب الخيل وما إلى ذلك ، كذلك يمكنه زيارة أصدقائه والذهاب إلى حفلات الزفاف والحفلات الأخرى .

س. ان الشيء السيئ والسلبي في مهنة الموظف هو أن لديه رئيساً او مديرأً يخبره بما يجب عليه فعله

كذلك على الموظف أن يأتي للعمل في وقت معين ويغادر في وقت معين ، كذلك في بعض الأحيان يكون عمله مملاً ، ولكنه يجب ان يقوم بنفس العمل طوال الوقت ، وهو يرى نفس الأشخاص كل يوم ويناقش نفس الموضوع في كل اجتماع ، كذلك ان هناك الكثير من الموظفين الذين لا يحبون عملهم ولا يجدونه ممتعاً

ش. ان الموظف سوف يبدأ ابنه حياته المهنية تماماً كما بدأ ابوه ، بوظيفة موظف بسيط ومنصب صغير، وكذلك لن تكون لدى الموظف فلوس كثيرة ، ستكون لديه فلوس تكفيه فقط ليعيش لكي يعيش حياة طبيعية ، سوف يعمل الموظف في نفس المكان ونفس المبنى ويرى نفس النوع من الناس كل يوم ، ويتخذ رجل الأعمال قراراً، لكن الموظف لا يتخذ قراراً ، لا يزال الموظفون بحاجة إلى رئيسهم أو مجلس الإدارة لاتخاذ القرارات نيابة عنهم

ص. يخاطر رجل الأعمال بينما لا يخاطر الموظف ، كذلك تختلف عقلية رجل الأعمال عن عقلية الموظف.

25 - الفصل الخامس والعشرون

الحظ والقضاء والقدر

1 - إنني أؤمن بالحظ وكذلك أؤمن بالقضاء والقدر ، إن الحظ صحيح و حقيقي ، لقد رأيت ذلك يحدث لي وللناس من حولي.

لقد حدث ذلك لعائلتي واقاربى والناس في حارتنا وأيضاً حدث ذلك لأصدقائي والأشخاص الذين أعرفهم ، لقد رأيت ذلك يحدث طول حياتي و على سبيل المثال ، لقد كان والدي أكثر تعليماً من أخوالي - إخوة أمي - ومع ذلك فهم لديهم أموال أكثر من والدي

على الرغم من أن والدي كان يعمل بجد و عمل متواصل أكثر منهم وهو أكثر تعليماً منهم مع انه عندما بدأ عمله التجارى لأول مرة في عام 1941 ، كان أكثر ثراءً منهم خلال الأربعينيات 1940 والخمسينيات 1950 لقد كان والدي رجل أعمال كذلك أخوالي الثلاثة - إخوة أمي - هم أيضاً رجال أعمال وتجار و كل واحد منهم لديه أنواع مختلفة من الأعمال التجارية.

الشيء الوحيد المشترك بينهم هو أنهم يحترمون مهنة العمل التجارى والتجار ويريدون أن يكون أطفالهم كلهم رجال أعمال أو تجار، وليسوا موظفين.

بالحديث عن نفسي فقد نشأت في عائلة رجال أعمال وتجار و كان والدي رجل أعمال و متعلمًا تعليماً جيداً ، فقد سافر والدي كثيراً و جرب العديد من الأعمال التجارية المختلفة وذلك عندما بدأ في الأربعينيات 1940، إن والدي شخص متواضع على الرغم من أن الناس يحترمونه بسبب والده المشهور

ان والدي يحب دائماً التحدث عن الأعمال التجارية ومستقبل التجارة و الأعمال التجارية و كانت لديه رؤية للمستقبل ، و كان يعتقد دائماً أن الخبرة مهمة جداً في مجال الأعمال التجارية ، كما أنه يعتقد أن الصبر مهم جداً وأن العمل التجارى يحتاج إلى صبر وانه لا يحدث فجأة و ان التجارة تنمو ببطء و تدريجياً، كذلك أذكر انه دائماً كان يشكو من موظفيه الذين يسرقون أمواله باستمرار وكيف انه لم يستطع السيطرة عليهم وأبرز ما يؤمن به هو أهمية التعليم

كما اعتاد والدي أن يتحدى بفخر عن والده القوي و المتنفذ و ايضاً جده القوي و المتنفذ على الرغم من أن والدي كان قد مات والده - جدي - في عام 1919 ، وهو في سن 3 الثالثة من عمره حيث سرق اللصوص كل الذهب الذي كان لدى جدي ، لذلك كان على والدي أن يبدأ من الصفر وقد عانى كثيراً خلال طفولته وبدأ العمل في سن 12 الثانية عشرة ، حيث كان يذهب إلى المدرسة و يعمل في نفس الوقت لقد بدأ والدي أعماله التجارية المختلفة في عام 1941 ثم أصبح ناجحاً في تجارتة فقط في عام 1946

لقد بدأ والدي بتجارة المواد الغذائية ثم بيع الأحذية ثم الملابس ثم استقر أخيراً مع الصيدليات والأعمال الطبية لأنه لاحظ وجود المزيد من الارباح في الصيدليات والأعمال الطبية لقد بدأ والدي عمله في سن مبكرة من الصفر في عام 1941 و كان رجل عصامي . إن شخصية والدي مختلفة تماماً وعكس والده - جدي - هذا لأن جدي الثري و المتنفذ و كان يسيطر على الأمور وكان متسلطاً ، وكان يحب إعطاء الأوامر للناس ، وأخبار الناس بما يجب عليهم فعله

لقد كان جدي شخص حكيم و متحدث جيد و كريم يحترمه الناس ويستمعون إليه . عندما توفي جدي في عام 1919 ، ترك الكثير من الذهب ولكن لسوء الحظ ، كان والدي يبلغ من العمر 3 ثلث سنوات فقط ولم يرث الذهب لأن اللصوص سرقوا كل الذهب وأخذوا كل شيء ، إن هذا الحدث المحزن جعل والدي يركز أكثر على تعليمه وقد ساعده تعليمه لاحقاً على أن يصبح ناجحاً في مجال التجارة والأعمال التجارية

2 - أما والدتي التي تزوجت من والدي في عام 1948 فقد كانت طيبة جداً ولديها أخلاق حسنة وكانت متواضعة وتحترم الناس ، أما أنا فقد كنت طفلاً مبروكاً لأمي لأنه كان لديها ولدان قد ولدا قبلي ثم توفيا أثناء الولادة بسبب مضاعفات في ولادتها

لقد تعلمت أمي من والدها بأن تكون طيبة وخلوقة مع الناس ، حيث كان والدها - جدي - الذي كان أيضاً يتمتع بالكثير من الأخلاق وكان كريماً وكان دائماً يساعد الفقراء ويعطي الصدقة ، ودائماً ما يمنح الناس وقتاً لرد الفلوس له مقابل ما اشتروه وكان يقرض الناس المال كلما احتاجوا إليه .

بدأ جدي عمله في سن مبكرة في عام 1893 بمتجر صغير لبيع المواد الغذائية ثم ارتقى

ونمى عمله التجاري ثم دخل في مجال السفن والشحن البحري / الغوص وكان جدي يعتقد أنه في مجال الأعمال التجارية يجب أن يكون الشخص صادقاً وجديراً بالثقة والامانة وقد كان دائماً يرحب في رد الجميل لمجتمعه ومساعدة الناس ، وقد توفي في خلال نفس الأسبوع الذي توفيت فيه جدتي بسبب الإنفلونزا/الحمى في عام 1942 ان سمعة جدي لكونه تاجر و رجل أعمال ناجح ولديه مبادئ و صفات الأخلاق والكرم، جعلته يتزوج من زوجة محترمة والتي هي جدتي و التي تزوجت جدي في عام 1905 وقد كانت من عائلة وقيلة معروفة ومشهورة، والتي كان لها الكثير من العلاقات وكانت تحظى باحترام كبير في المجتمع أيضاً حيث كان والدها ووالدتها وخالتها لديهم جميعاً علاقات قوية لعدة عقود قبل عام 1905.

3 - كانت خالتى - أخت أمي - هي التي ربنتي واهتمت بي بعد وفاة والدتي في عام 1968 عندما كنت في الثانية عشرة من عمري لقد كانت متحدةً جيدةً وكريمةً تحاول دائماً مساعدة الفقراء والناس والأقل حظاً ودائماً ما تكون طيبةً معي ومع أخي الأصغر كانت خالتى مختلفةً عن والدتي ، كانت اجتماعيةً وتعرف الكثير من الناس وتعلمت كيفية إقامة علاقات من والدتها الكريمة التي تعرف الكثير من الأشخاص المهمين في المجتمع بسبب والدها ووالدتها وكذلك خالتها - أخت والدتها - التي كانت لها علاقات في المجتمع اعتادت خالتى دائماً على زيارة الناس مع والدتها مثل أصدقاء والدتها وحافظت على علاقاتها حتى بعد وفاة والدتها، لقد كانت خالتى مسلطة ولديها العديد من الصفات القيادية و كانت معروفة جداً في المجتمع

كان لديها دائماً زوار في منزلاها حتى وفاتها في عام 1997 والتي توفت بعد عام واحد فقط من وفاة شقيقها الملياردير، لقد كان هناك جميع أنواع الناس يأتونها زائرين ، وكانت لديها علاقات وكانت عندما تتحدث يستمع الجميع إليها الرجال والنساء والأطفال والأغنياء والفقراء والجميع

لقد كانت خالتى تقرأ الكثير من الكتب وتعرف الكثير من الأشياء حيث شجعتني على قراءة الكتب عندما كنت صغيراً ولقد كانت أيضاً شجاعةً وصبرةً وقويةً ولديها شخصية قوية، لطالما كانت مسلطةً وتعطى الأوامر وتخبر الناس بما يجب عليهم فعله ، على الرغم من

أنها كانت تتشاجر مع جارنا العدواني الذي كانت مزرعته ونخله بجوار مزرعتها مما ادى ذلك في تسبب نقص المياه في مزرعتها.

حتى انها في وقت من الأوقات صرخت في وجه والدي لأن والدتي سئمت في وقت من الأوقات ومن الأعمال المنزلية ومن الطبخ والتنظيف لقد كانت خالتى شجاعة وكريمة مثل والدتها وكانت ايضاً كريمة مثل حالها شقيق والدتها

4 - أريد أيضاً أن أذكر أننى تأثرت بأخوالي الثلاثة - إخوان أمي - الذين كانوا يزورون خالتى دائمًا في منزلها و كانت هذه هي الحالة التي ربتهي بعد وفاة والدتي ان الظروف التي مررت بها منذ طفولتي المبكرة جعلتني أتعلم الكثير من اخوالي الثلاثة . ان جميع اخوالي الثلاثة لديهم شخصيات مختلفة و عقلية مختلفة مع تفكير تجاري مختلف عن الآخر, يحترم اخوالي الثلاثة التجار و رجال الأعمال ويريدون دائمًا أن يكون اولادهم تجار و رجال أعمال ولا يعملوا كموظفي.

لقد أدركت أن والدي كان أكثر تعليماً ويعمل بجد ولديه خبرة في الأعمال التجارية أكثر من اخوالي الثلاثة ومع ذلك ، لم تكن لديه أموال أكثر منهم و كان ذلك لأنهم كانوا أكثر حظاً منه

ان خالي الأول والأكبر سناً و الذي أحبته أكثر، كان شخصاً طيباً ، حيث كان طيباً معى و كان مهمتهم بعمله و يعمل ليلاً ونهاراً ولكن كانت لديه دائمًا مشاكل مع موظفيه الذين لم يكونوا صادقين و كانوا دائمًا يسرقون المال منه

اما خالي الثاني الذي كان طيباً مع والدتي و خالتى وكان يزورهن دائمًا ، هولم يهتم بعمله كثيراً و كان ويؤمن بالحظ دائمًا و بقوة القضاء القدر وكان دائمًا يقول اجلس وانتظر حتى يأتيك الرزق ، إنه لا يؤمن بالعمل الجاد أو بجميع عوامل النجاح التي ذكرتها هنا في هذا الكتاب إنه شخص محظوظ ، والأمور دائمًا ما تنجح معه في اللحظة الأخيرة ان خالي الثالث والأصغر سنا الذي أصبح ملياردير لديه علاقات قوية جداً و معرفة بالناس المهمين في كل مكان و يعرف كيفية التعامل مع الناس إنه كريم للغاية لكنه مسلطًا و يحب دائمًا إعطاء الأوامر و يخبر الناس بما يجب عليهم فعله كما أنه يغضب بسرعة و يصرخ في الناس

لم يكن والدي محظوظاً مثل خالي الملياردير الذي كانت لديه علاقات قوية فقد كان والدي قد مات والده وهو في سن ثلات سنوات بينما عاش خالي الملياردير كان والده قد عاش لفترة

طويلة وورث علاقات والده و المعارف بالناس في مجال الأعمال التجارية .
أيضاً ، كان لخالي الملياردير والدته وعائلتها او قبيلتها لهم علاقات قوية في كل مكان
حيث أن أخوها لديه علاقات ويعرف الناس المهمين كذلك خالتها لديها علاقات وتعرف
الناس المهمين . في حين أن أم والدي وعائلتها ليست لديهم علاقات قوية

5 - سألت ذات مرة ابن خالي ، وهو الابن الأكبر لخالي الملياردير الذي يدير أعمال والده
التجارية و التي بشكل أساسي في مجال العقارات والفنادق والسيارات وخدمات النفط
والغاز وأشياء أخرى كثيرة .

سألته عن السبب وراء نجاحهم في الأعمال التجارية قال الصدق والمصداقية ، لأنها رسمت
مصاديقها لدى البنوك منذ زمن بعيد وقد أثبتوا ذلك من خلال دفع أقساطهم مع البنوك في
الوقت المحدد لهم ولم يفوتوا أي دفع ، بل إنهم في بعض الأحيان يبيعون بعض ممتلكاتهم
للحفاظ على سمعتهم ومصاديقهم لدى بنوكهم . لذلك بعد ذلك ، بدأت البنوك في زيادة
القروض التي سقدمها ثم بدأوا في تجارة أعمالهم بشكل أكبر اليوم هم لا يذهبون أبداً إلى
البنوك لكن البنوك تأتي إليهم وذلك لأن البنوك ترى أنها يتصرفون بالأمانة والمصداقية . كذلك
قال ابن خالي ، إنه عندما تكون هناك مشكلة تتعلق بالعلاقات ولم يتمكن من حلها ، فإن والده
سوف يتدخل ويستخدم علاقاته القوية لحلها .

انني أعتبر خالي الملياردير شخصاً محظوظاً أكثر من والدي لأن أم خالي الملياردير عندها
علاقات مهمة وتعرف ناس مهمين كذلك أخوها له علاقات ويعرف ناس مهمين كذلك
خالتها - خالة أم خالي - لها علاقات وتعرف ناس مهمين
اما والدي فقد مات والده عندما كان عمره ثلاث سنوات ولم يكن لدى والدته علاقات .
كذلك فإن خالي الملياردير يعرف بعض الناس المهمين في مدرسته أثناء طفولته .

6 - وأود أيضاً أن أذكر شيئاً عن ابن خالي حيث أن أمه هي - اخت أمي - يعني خالتى ،
وهو يعمل في العقارات والأعمال والزراعة ولديه الكثير من العلاقات و يعرف الكثير من
الناس المهمين وهو دائماً يحب التحدث عن الناس ويؤمن بالحظ والقضاء والقدر .
كذلك لديه الكثير من القصص عن الحظ والقضاء والقدر كما انه يعتقد أن الأشخاص الذين
يعشون ويكتبون سوف يخسرون أموالهم .

لقد أخبرني ابن خالي هذا ، الذي احب الاستماع إلى قصصه انه ذات مرة عندما كان
شاباً صغيراً ، طلب من والدي مساعدته في العثور على وظيفة و كان هذا لأنه كان يريد

العثور على وظيفة لكسب المال في عام 1948 و كان انذاك في 15 الخامسة عشرة من عمره ، حيث سافر مع والدي وكان يعتقد أن والدي سوف يساعد في العثور على وظيفة ، بسبب علاقات والدي المحدودة ولكن والدي هجره و تركه بمفرده في المطار دون أن يحاول مساعدته في العثور على وظيفة أو إعطائه فلوس لمصاريفه وقد أصيب ابن خالتي بالصدمة من سلوك وأفعال والدي عندما تركه وحيداً في المطار .

لحسن الحظ ، وجد ابن خالتي عائلة أخرى تعرف خالتي جيداً ومن هناك ، ثم سكن وعاش معهم لفترة من الوقت ثم بدأ بعد ذلك مشروعًا صغيراً ببيع العطور بكميات صغيرة ثم التقى بالعديد من الأشخاص الذين تعاطفوا معه عندما كان صبياً صغيراً أخيراً ، بدأ ينتمي بخبرة في مجال الأعمال التجارية في بيع العطور وقد صارت له علاقات قوية مع العديد من الأشخاص وناس مهمين على مر السنين ، وبعد 50 خمسون عاماً أصبح ابن خالتي أكثر ثراءً من والدي ، إنه مجرد شخص محظوظ بسبب علاقاته القوية لأنه كان منذ طفولته يزور الناس المهمين مع خالته وجدته

على الرغم من أن ابن خالتي لا يحب والدي ويقول أشياء سيئة عنه ، إلا أن والدي قدم له خدمة بشكل غير مباشر عندما هجره في المطار ثم بدأ ابن خالتي عمله في مجال العطور و بسبب تصرفات والدي معه في المطار ولو كان قد حصل على وظيفة كما أراد في ذلك الوقت ، فسوف يكون موظفاً متوسطاً ولكن لأنه بعد أن تركه والدي بمفرده في المطار ، بدأ بالاعتماد على نفسه من خلال بيع العطور و مقابلة الناس كذلك بدأ في استخدام علاقاته حيث ساعدته في ذلك علاقات خالته وجدته اللواتي يعرفن الناس المهمين

ان ابن خالتي أكثر حظاً من والدي لأن والدي ليس لديه حالة أو جدة لديها علاقات ويعرفن الناس المهمين .

لقد كان لابن خالتي أخ أكبر منه ، وقد توفي أخوه منذ فترة طويلة في عام 1985 عن عمر يناهز 58 ثمانية وخمسون عاماً لأنه لم يهتم بصحته ونظامه الغذائي لأنه كان سميناً ويعاني من زيادة الوزن ومع ذلك فقد كان ابن خالتي المتوفي شخصاً حكيمًا ، وكان له تأثير كبير على لكتابه هذا

الكتاب هذا لأنني عندما سأله ذات مرة عن عالم التجارة والأعمال التجارية ، أخبرني أن التجارة صداع كبير وقد كنت في ذلك الوقت شاباً وطالباً في جامعة جنوب كاليفورنيا USC وكانت حريصاً على أن يكون لدى عملي التجاري الخاص بي وكانت مثل الكثير من طلاب جامعة جنوب كاليفورنيا USC الآخرين الذين كانوا يحلمون بالتجارة والثراء .

لقد قال لي ابن خالتي أن أبتعد عن العمل التجاري لأنه صداع كبير وكسب المال ليس بالأمر السهل

ثم أخبرني أنه يجب أن أحاول العمل بوظيفة مهندس أو أي وظيفة أخرى ، لأن ذلك سيكون أفضل لي وأسهل

ان ما قاله لي ابن خالتي جعلني أفكر طوال الوقت ، لماذا العمل التجاري لماذا كسب المال ليس سهلاً

أنه لم يشرح لي ذلك بتفصيل كبير لأنه شخص لا يتحدث كثيراً وكان شخصاً هادئاً ، ولم يكن يعرف كيف يشرح الأشياء على الرغم من أن لديه الكثير من الخبرة في الأعمال التجارية وقد ورث المال من والده الغني ، وكان يعتقد أن كسب المال ليس بالأمر السهل.

لقد جعلني ابن خالتي هذا أسئلة لمدة سنوات طويلة لماذا التجارة ليست سهلة ولماذا لم يكن كسب المال سهلاً

لقد كان لابن خالتي أعمال تجارية في بيع الذهب والملابس والعقارات ثم بعد بضع سنوات ، سأله مرة أخرى عن التجارة والعمل التجاري

فقال إن التجارة ليست سهلة و ان كسب المال ليس سهلاً وأن التجارة صداع كبير و وجع رأس ، واختتم بالقول إن هناك الكثير من المشاكل في عالم التجارة والأعمال التجارية . لم يكن ابن خالتي هذا متعلمًا مثل والدي ولم ي عمل بجد مثل والدي ، لكن كان لديه مال أكثر من والدي لأنه شخص محظوظ حيث أنه ورث المال والعقارات عن والده الغني ولكن والدي لم يرث أي شيء عن والده

أخيراً ، أود أن أذكر أن والدي كان ناجحاً في عمله التجاري وامتلك عقارات وفندقاً كما شجع أولاده على التعليم والدراسة

لم يكن والدي محظوظاً مثل أخوالي وأبناء خالتي على الرغم من أنه عاش لفترة أطول من الآخرين وتوفي في عام 2015 وكان لدى والدي الكثير من الموظفين الذين يعملون لديه وأصبح العديد منهم رجال أعمال وأصبح أحدهم مليارديراً وهذا يثبت أن الحظ شيء حقيقي ، موجود ولقد كانوا أخوالي وأبناء خالتي أكثر حظاً من والدي.

7 - في بعض الأحيان لا يكون لدى الشخص الكثير من عوامل النجاح التي ذكرتها في هذا الكتاب

ولكن الشخص المحظوظ ، قد تكون لديه فقط 3 ثلاثة عوامل أو 4 أربعة عوامل من عوامل النجاح ، ولكن فجأة سوف يكون القدر والحظ إلى جانبه وسوف تأتيه الفرصة نفسها في المكان المناسب ، والوقت المناسب ، ومع الأشخاص المناسبين وسوف ترى أن هذا الشخص قد أصبح ثريًا وناجحًا لأنه كان شجاعًا بما يكفي لقبول الفرصة القادمة إليه هذا الشخص لديه بالفعل الإمكانيات والأساسيات والقدرة على أن يكون غنيًا وبالطبع لديه بعض عوامل النجاح مثل الشجاعة والجرأة ولقد جاءت له هذه الفرصة في الوقت المناسب ، وفي المكان المناسب ، ومع الأشخاص المناسبين ، قد يسميه بعض الناس الحظ وآخرين يسمونه القضاء و القدر

8 - إن هناك نظرية المثلث وهي الوقت المناسب والمكان المناسب والأشخاص المناسبين . إن الأغنياء والقادة والرؤساء وجميع الأشخاص الناجحين على مر التاريخ قد أصبحوا ناجحين بسبب الظروف التي كانوا فيها ، حيث كانوا موجودين في الوقت المناسب والمكان المناسب ، والتقوا بالشخص المناسب

إذا كانت لديك هذه الأشياء الثلاثة ، فسوف تكون شخصًا ناجحًا جدًا.

على سبيل المثال ، إذا ذهب شقيقان توأمان إلى جامعتين مختلفتين أحدهم يدرس في جامعة في نيويورك ، والأخ الآخر يدرس في جامعة في لوس أنجلوس ، إذا كان أحدهما في نيويورك لديه زميل في الغرفة في السكن الجامعي والده مهندس عادي ، والأخ الآخر في لوس أنجلوس ، زميله في غرفة السكن الجامعي والده هو الرئيس التنفيذي لاستوديو كبير للأفلام في هوليوود ، هناك المزيد من الاحتمالات أن الشخص الذي في لوس أنجلوس سوف يحصل على وظيفة جيدة في هوليوود بسبب علاقات زميله الذي يسكن معه في الغرفة على المدى الطويل ، قد يعني هذا أنه سوف يصبح شخصًا ثريًا أو شخصًا مشهورًا ، نظرًا لحقيقة أن هذا الأخ قد جاء إلى المكان المناسب في لوس أنجلوس ، وقابل زميله الشخص المناسب الذي كان والده الرئيس التنفيذي لاستوديو كبير للأفلام ، وكان الوقت هو الوقت المناسب

حيث كان ابن الرئيس التنفيذي في السنة الاولى في الجامعة 9 - في المغرب ، أراد رجل فقير و بسيط الذهاب إلى المرحاض ثم ذهب إلى مكان عام في زاوية مساحة أو ساحة فارغة كبيرة تشبه إلى حد كبير موقف للسيارات وأراح نفسه و بعد أن انتهى رأى مجموعة من الناس يتجمعون في موقف السيارات وكان لديه فضول لمعرفة سبب تجمع هؤلاء الناس هناك ، وكانوا الناس يتجمعون هناك لأنه كان عندهم مزاد لبيع الحديد والفولاذ ثم عرضوا عليه المال للمغادرة لأنه شخص غريب بالنسبة لهم ولا يريدونه أن يعرف سر المهنة او ان يدخل في المزاد ضدهم و لقد فوجئ تماماً بذلك المسكين لأنه حصل على فلوس بدون تعب و بدون اي سبب ، مما سبب دهشته و عدم قدرته على الكلام ، وقد كان في حالة صدمة وظل صامتاً ثم عرضوا عليه المزيد من المال وصار أكثر دهشة ، ثم عرضوا عليه المزيد من المال

لقد أعطوه الكثير من المال وغادر في نهاية المطاف لقد غادر و نظرات الدهشة على وجهه

لقد كان لدى هؤلاء الناس في الواقع احتكار لبيع الحديد والصلب وقد ظنوا واعتقدوا أن هذا الشخص المسكين سوف يشارك في المزاد

انه لم تكن لديهم أي فكرة أن هذا الرجل كان رجلاً بسيطاً ومسكيناً و لم تكن لديه أي فكرة عما يجري ثم صار هذا الشخص يسأل الكثير من الناس عن الموضوع وعما حدث ، حتى اكتشف وعرف ما حدث

ثم ذهب مرة أخرى في نهاية الأسبوع التالي ، لقد ذهب إلى نفس المكان وعرضوا عليه المزيد من المال ، ثم أصبح مهتماً وقرر الانضمام إلى تلك المجموعة ثم أصبح ناجحاً جداً معهم وتعلم عن أعمال الحديد و الصلب

توضح لك هذه القصة أن هذا الشيء قد حدث في المكان المناسب وهو المغرب وأنه لن يحدث في بلد آخر أو قارة أخرى مثل أوروبا لأنه من غير المرجح أن يذهب شخص ما إلى منطقة عامة لقضاء حاجته

10 - في عام 2011 فاز رجل اسكتلندي كان يعمل مصوراً للتلفزيون بأكبر يانصيب في أوروبا ، بقيمة 161 مائة و واحد وستون مليون جنيه إسترليني ، لقد كانت زوجته غير محظوظة حيث كانت تعمل كممرضة في المستشفى في ذلك الوقت ، كانت تحتفل بطلاقها في ملهي ليلي مع صديقاتها قبل بضعة أشهر فقط من حصولها على شهادة الطلاق من المحكمة جاء ذلك بعد 38 ثمانية وثلاثون عاماً من الزواج ، لقد كانت ستحصل على الأقل على أكثر من 80 ثمانون مليون جنيه إسترليني لو كانت قد انتظرت بضعة أشهر ، ولكنها كانت غير محظوظة وسيئة الحظ

11 - ان الحظ شيء حقيقي ويحدث دائماً ، وهذا هو السبب في أننا نرى أحياناً شخصاً غبياً جداً قد أصبح غنياً أو في بعض الأحيان نرى شخصاً غبياً جداً وغير متعلم قد أصبح غنياً لأن هذا الشخص قد جاء في الوقت المناسب، و المكان المناسب، وقابل الأشخاص المناسبين.

12 - أنتي أعرف شخصاً غنياً وغير متعلم وفي احدى المرات أخبرني أنا و أصدقائي ، أثناء تجمعنا في منزل أحد الأصدقاء ، أنه ذهب إلى مدينة موسكو في روسيا ، و أنه لاحظ بأن روسيا ليس لديها اقتصاد قوي وأن كميات مياه الشرب عندهم محدودة جداً حسب اعتقاده ، حيث انه رأى في موسكو أنهم كانوا يبيعون المياه المعبأة المستوردة من دول أجنبية ، إنه لا يعرف أن روسيا هي أكبر دولة في العالم مساحة ولديها الكثير من الأنهرار ولديها الكثير من الثلوج في سيبيريا ولديها الكثير من المياه في كل مكان كما أن لديها الكثير من الموارد الطبيعية والنفط والغاز والفحم والكوبالت والمغنيسيوم

ان ذلك الشخص الغبي والغير متعلم هو شخص غني لأنه شخص محظوظ وقد جاء في الوقت المناسب ، و في المكان المناسب والتى بالأشخاص المناسبين وقد أصبح غنياً بسبب الحظ و ليس بسبب تعليمه او مستوى ذكائه

13 - في بعض الأحيان ، نرى مطاعم او مطعمين يقعان بالقرب من بعضهما البعض في نفس الشارع ، ولديهم نفس الطعام تقريباً ومع ذلك سيكون لدى أحد المطاعم علامة وزبان أكثر من المطاعم الأخرى

انني أعتبر أن أحد المطاعم أكثر حظاً من الآخر .
في بعض الثقافات ، قد يقولون إن هناك بركة أكثر من هذا المطعم إلى مقارنة بالمطعم
الآخر ونفس الشيء مع الصيدليات أو المحلات التجارية

14 - على سبيل المثال اذا كان هناك اثنان من المحلات التجارية و يقعان بجوار بعضهما البعض ، أحدهما في نفس الشارع ، بينما سيكون لدى أحد المتاجر عمالء و زبائن أكثر من المتجر الآخر و سوف يكون دخله المالي أكثر من المتجر الآخر

في بعض الأحيان ، ستري متجرًا على الجانب الأيمن من الطريق يبيع الأحذية ويكسب
أموالًا أكثر بكثير من متجر آخر يبيع الأحذية على الجانب الآخر من الشارع وقد قد ترى حتى
المتجر الآخر يبيع نفس المنتجات بالضبط ولكنه لا يكسب المال

الحكمه هنا هي أن الحظ موجود في كل هذه الحالات .

15 - ولد تيموثي ديكستر في عام 1747 في خليج ماساتشوستس في الولايات المتحدة
وترك المدرسة في سن 8 الثامنة، إنه ليس شخصاً متعلماً لكنه كان شخصاً محظوظاً جدًا
وقد كان شخصاً غير ذكي و أراد خصومه أن يفلس ويخسر فلوسه ، لذلك أشاروا عليه أن
يبيع الفحم لنويوكاسل Newcastle في بريطانيا وهو لم يكن يعلم أن نويوكاسل Newcastle
تصدر الفحم إلى العالم ثم بدأ في تصدير الفحم إلى نويوكاسل Newcastle ثم بدأ في تصدير
الفحم إلى نويوكاسل Newcastle ولكن بحلول الوقت الذي وصلت فيه سفنه بالفحم إلى
نويوكاسل Newcastle ، كان هناك إضراب لعمال المناجم ، لذلك باع الفحم وربح الكثير
من المال

ولكن بحلول الوقت الذي وصلت فيه سفنه بالفحم إلى نويوكاسل Newcastle ، كان هناك
إضراب لعمال المناجم ، لذلك باع الفحم وربح الكثير من المال .

ثم أخبره خصومه أن يبيع الفقازات الشتوية إلى جزر البحر الجنوبي حيث لا يستخدم الناس
الفقازات بسبب حرارة الجو ، ولكن عندما وصلت سفنه إلى جزر البحر الجنوبي ، في ذلك
الوقت كانت القوارب البرتغالية في طريقها إلى الصين و اشتريت جميع الفقازات لذلك كسب
الكثير من المال ثم أخبره خصومه أن يبيع كتب الانجيل إلى جزيرة في البحر الكاريبي وهو

لا يعرف ان الناس هناك لم يكونوا مسيحيين ولا يقرأون الانجيل ولكن في الفترة التي وصلت فيه قواربه إلى هناك، جاء المبشرون وكانوا في حاجة إلى كتب الانجيل لذلك اشتروا جميع كتب الانجيل وربح الكثير من المال

الحكمة هنا انه على الرغم من أنه طلب من تيموثي ديكستر إرسال البضائع إلى الأماكن الخطأ ، إلا أنه لا يزال يربح المال وأصبح ثرياً لأنه كان محظوظاً

16 - انك إذا قرأت كتاباً عن المليارديرات في العالم ، فسوف يخبرونك أنهم أصبحوا مليارديرات وأصبحوا أثرياء لأنهم يعملون بجد ، لن يعترفوا أبداً بأنهم كانوا محظوظين في مرحلة معينة ، سوف يخبرونك بعد مرحلة معينة أنهم كانوا يعملون بجد طوال الوقت إنهم يريدون فقط من الجمهور أو الناس أن يتعاطفوا معهم ويحترمونهم.

أرادوا فقط أن ينظروا إليهم على أنهم أشخاص ذكياء أو أبطال ومع ذلك ، فإن الحقيقة هي أنهم كانوا محظوظين في بعض الأمور وسوف يستمرون في تكرار قولهم أنهم ببساطة عملوا بجد

هناك الكثير من الناس الذين يعملون بجد أكثر منهم ولم يكسبوا المال، لم يجدوا حتى الربع أو حتى العشر من الأموال التي يجنيها المليارديرات والسبب هو أن الحظ كان يلعب دوراً كبيراً لأشخاص معينين في وقت معين

فكرة في الأمر، ماذا سيحدث إذا أصيب هذا الملياردير في نفس اليوم الذي من المفترض أن يقع فيه اتفاقية وتعرض لحادث سيارة أو فاته رحلته بالطائرة أو ان ذلك الشخص الذي من المفترض أن يقابلها أو يوقع اتفاقية معه أصيب بالمرض أو مات أو حدث له شيء آخر إن الكثير من الأشخاص الذين يعملون بجد لسوء حظهم لا يجدون الشريك المناسب بسبب سوء الحظ كذلك لا يقابلون الشخص المناسب في السكن الجامعي أو لسوء حظهم لا يجدون شخصاً زميلاً لهم في المدرسة الثانوية ويكون شخصاً مهماً في يوم من الأيام أو صديقاً في حارتهم يكون شخص مهم في يوم من الأيام ، أما الملياردير الذي يكون الحظ دائماً لصالحه في كل شيء فهو يلتقي مع الناس المناسبين في الوقت المناسب وفي المكان المناسب لأنه شخص محظوظ

17 - اعترف أنتي قد كنت محظوظاً في وقت معين وفي وقت من الاوقات مع انتي كنت مجتهداً في عملي وضحيت بالكثير، ولكن كانت هناك اوقات معينة في حياتي حيث حالفني الحظ ، و قابلت الأشخاص المناسبين في الوقت المناسب وفي المكان المناسب ، مع أنتي كنت في كثير من الأحيان شخصاً سيئاً الحظ وسارت الأمور بشكل خاطئ بالنسبة لي ، إلا أنتي لم أستسلم.

18 - منذ وقت طويل ، أخبرني صديق لي أن والده قد أخبره أنه في بعض الأحيان في الحياة تكون الامور غير عن التوقعات حيث عندما تزرع البصل ، تحصل على الطماطم وعندما تزرع التفاح ، تحصل على البرتقال ، وهو يقصد بذلك أن الحياة مليئة بالمفاجآت ، و تحدث أشياء غير متوقعة ، وأحياناً أشياء جيدة وأحياناً أشياء سيئة ، وان الامور لا تسير بالطريقة التي نخطط لها أو نتوقعها ،أنتي أعتقد أن الحياة ستكون مملة إذا سار كل شيء بالطريقة التي نخطط لها أو نتوقعها

19 - لقد رأيت طوال حياتي أشياء غير متوقعة تحدث ، حتى في الحياة الاجتماعية على سبيل المثال ، ترى شخصاً قد خطب بنت للزواج ولديه خطيبة أو صديقة لفترة طويلة ، وانه في اللحظة الأخيرة ينتهي به الأمر بالزواج من بنت أخرى أو امرأة أخرى كذلك يحدث نفس الشيء للفتاة المخطوبة حيث سوف تنتهي بالزواج من شخص آخر

20 - أخبرتني إحدى صديقاتي في جامعة جنوب كاليفورنيا USC قصة عن والدتها ، قالت إن والدتها كانت مخطوبة لرجل وكان من المفترض أن يتزوجها ذلك الرجل - خطيبها - وفي يوم من الأيام ذهبت مع ذلك الرجل إلى مطعم - خطيبها - لتناول العشاء وعندما ذهب ذلك الرجل - خطيبها - إلى الحمام كان هناك رجل آخر في المطعم الذي كان يراقبها في المطعم وكان ينظر إليها نظرة اعجاب بسبب جمالها ، ثم اقترب منها و طلب منها رقم هاتفها واستمر في الاتصال بها بعد ذلك ، و انتهى بها الأمر بالزواج من هذا الرجل الذي انتهى به الأمر ليكون والد صديقتي

21 - لقد كان كريستوفر كولومبوس في طريقه لاكتشاف طريق جديد إلى الهند ، ومع ذلك اكتشف أمريكا في عام 1492

22 - ان نفس المفاجأت تحدث في العمل التجاري ايضاً، تخيل فقط أن شخصاً ما لديه ثلاثة متاجر ومطعم ، كان يتوقع كسب المزيد من المال من المطعم كان المحل الأول لبيع الملابس (أ) والثاني لبيع الأثاث (ب) ، والثالث لبيع الأحذية (ج) كان يتوقع أن يكسب المزيد من المال من المطعم وعلى الأقل من بيع الأحذية ولكن انتهى به الامر ان يحدث العكس . كان متجر بيع الأحذية يكسب أموالاً أكثر بكثير بالنسبة له من المتاجر الأخرى و التي تبيع الملابس والأثاث ويمكن قول الشيء نفسه عند التعامل مع الشركات كرجال الأعمال ، يمكن لبعض الشركات أن تولد أموالاً أكثر من غيرها بشكل غير متوقع

الحكمة هنا ، خاصة في العمل التجاري هي أنك قد تحصل بشكل غير متوقع فلوس أكثر من بعض الشركات من الشركات الأخرى بالإضافة إلى ذلك لا يعمل التخطيط دائماً كما هو متوقع له .

23 - الحياة مليئة بالأحداث والأحداث والظروف الغير المتوقعة والتي قد تكون جيدة أو سيئة لبعض الأشخاص واننا دائماً نرى على مرور السنوات ، إن هذه الظروف الغير المتوقعة جعلت بعض الناس أغنياء وبعض الناس فقراء و على سبيل المثال، الحروب والزلزال والبراكين والفيضانات والأعاصير وأمواج تسونامي وال الحرب العالمية الأولى وال الحرب العالمية الثانية والكساد الكبير لعام 1929 وانهيار الاسهم في عام 1987 والأزمة المالية لعام 2008 والأمراض الوبائية مثل فيروس كورونا - كوفيد19- ان تلك الأحداث يمكن أن تجعل بعض الناس أغنياء جداً وتجعل بعض الناس فقراء جداً

24 - لا يستطيع أحد التحكم في المستقبل والذي مفروض له ان يحدث سوف يحدث . في بعض الأحيان تحدث الأشياء الغير متوقعة ان الحياة ستكون مملة إذا كانت الأمور تحدث دائماً بالطريقة التي نتوقعها

25 - منذ وقت طويلاً ، كان هناك مهندس فضاء يعمل في تصنيع الطائرات اسمه جيمس سميث ماكدونيل الذي ولد في دنفر ، كولورادو ، في 9 أبريل 1899 تخرج من جامعة برينستون Princeton University في عام 1921 بدرجة البكالوريوس في الفيزياء ثم

حصل على درجة الماجستير في العلوم في هندسة الطيران من معهد ماساتشوستس **Mas-sachusetts** للتكنولوجيا في عام 1925 ، وفي عام 1928 غادر ماكدونيل هوف دالاند وأنشأ شركة جي إس ماكدونيل وشركاه وبمساعدة اثنين من المهندسين الآخرين ، شرع ماكدونيل في تصميم أول طائرة له باسم شركته ، كان يعمل لسنوات عديدة دون الحصول على ترقية.

ثم انضم إلى شركة طائرات أخرى ولم يحصل على ترقية هناك أيضًا ثم ذهب إلى شركة ثلاثة للطائرات ولم يحصل على ترقية شعر بالحزن لأن لديه الكثير من الخبرة ولم يحصل على ترقية ثم في عام 1938 قرر فتح شركته الخاصة المتعلقة بإنتاج الطائرات وافتراض المال من زوجته وأصدقائه و كان بحاجة إلى المزيد من المال من البنوك ومع ذلك رفضت البنوك إقراضه المال

ولكن في عام في عام 1939 غزا أدولف هتلر بولندا أسس شركة ماكدونيل للطائرات ثم بدأت الحرب العالمية الثانية ثم بدأت الولايات المتحدة في إنتاج الأسلحة والإمدادات للحرب كان هناك الكثير من الأعمال المتعلقة بصناعة الطائرات وجد جيمس سميث ماكدونيل أحد البنوك الذي كان على استعداد لإقراضه المال. ثم بدأ عمله في النمو وكسب المال بدأت المزيد من البنوك في إقراضه المال

في عام 1967 ، اندمجت شركة ماكدونيل للطائرات مع شركة دوغلاس للطائرات لإنشاء ماكدونيل دوغلاس ثم استمر في النمو أخيرًا صنع الكثير من الطائرات المقاتلة مثل الشبح وسلسلة طائرات F مثل 10 - 15 F - 18 DC - 9 - 15 F15 .

الحكمة هنا هي أن جيمس سميث ماكدونيل بدأ عملاً متعلقاً بوظيفته في هندسة الطيران كان شيئاً يعرفه ولقد كان محظوظاً بسبب الحرب العالمية الثانية.

26 - هناك بعض الشركات المالية التي تتخصص في إجراء دراسات الجدوى على السوق والمشاريع التجارية ولكن دراستهم ليست دقيقة على سبيل المثال: إذا كانت لديك أربعة مطاعم مختلفة في أربعة مواقع مختلفة "أ" و "ب" و "ج" و "د" فقد يخرجون بحسابات مختلفة أو نتائج مختلفة تخبرك بأن الموقع "ج" سيكسب فلوساً أكثر من

الموقع "أ" و "ب" وأن الموقع "د" سيكسب أقل قدر من الفلوس ومع ذلك ، ينتهي الأمر بأن الموقع "ب" يكسب المزيد من الفلوس ، في حين أن الموقع "ج" و "د" يعملان بشكل لائق ، والموقع "أ" هو الذي يعاني ويكون الأسوأ، يغطي المطعم "ب" خسائر "أ" وهذا هو السبب ان غالبية التجار لا يخسرون لأنهم لا يضعون كل بيضهم في سلة واحدة

27 - حتى في صناعة السينما، في هوليوود، بعض أكبر الاستوديوهات مثل بارامونت Paramount وكولومبيا Columbia و MGM، تصنع أحياناً 7 سبعة أو 8 ثمانية أفلام ، وتعتقد أن الفيلم A سوف يجني أموالاً أكثر من الفيلم C و الفيلم D ، بينما يصبح الفيلم A كارثة حيث يخسر ولا يراه احد ، في حين أن الفيلم D سيكون فيلماً ناجحاً وسوف يحقق المزيد من الفلوس مما يغطي خسائر الأفلام A و B وكل هذا يعني ان التوقعات ليست دائماً دقيقة .

28 - في بعض الأحيان، يريد الشخص أن يصبح مديرًا في عمله عندما لا يزال شاباً ومع ذلك، فإن الأمور لا تسير على ما يرام بالنسبة له ويصبح مديرًا في سن 50 الخمسين ، ومع ذلك يتضح له فيما بعد أن هذا أمر جيد له لأن أصبحت لديه المزيد من الخبرة و يمكن أن يحدث الشيء نفسه مع شخص يريد أن يكون غنياً في سن 30 الثلاثين ومع ذلك لم تتحقق الأمور بالنسبة له في ذلك الوقت ولكنه سوف يصبح غنياً في سن 50 الخمسين .

الحكمة هنا هي أن العديد من الأشياء الأخرى غير المتوقعة تحدث في الحياة.

29 - انتي أؤمن بالحظ وأؤمن أيضاً بالقضاء و القدر ، إن كل شيء يبدأ من الطفولة المبكرة للشخص إذا كنت تقرأ كتب علم النفس ، أو إذا كنت تأخذ دروس في علم النفس في الجامعة ، كما فعلت أنا فسوف تفهم لماذا يتصرف بعض الناس بطريقة معينة كل شخص أو كل شخص هو نتاج نشأته الأسرية وكذلك نتاج بيئته وظروفه سوف تعرف سبب وجود عوامل النجاح لدى بعض الأشخاص فهي تنمو معهم منذ طفولتهم المبكرة حيث تبدأ إمكانيات وأساسيات كل شخص بالإضافة إلى المهارات والقدرة على النجاح في مرحلة الطفولة المبكرة لأي مهنة معينة على سبيل المثال ، إذا أراد شخص ما أن يكون طبيباً فسيجد أنه برع في العلوم - الكيمياء والفيزياء والاحياء - عندما كان صغيراً ، حيث كان والده - امه

وابوه - يشجعنه على تعلم العلوم وقد اشتروا له العديد من كتب العلوم منذ طفولته المبكرة حيث جعله ذلك يحب كتب العلوم منذ سن مبكرة جداً

لقد كان ذلك الطفل يتمتع بحياة عائلية جيدة جداً ، حيث يشجعه والده - امه وابوه - ويجعلان بيته صحية وملهمة للغاية للحصول على درجات جيدة في المدرسة ، أيضاً قد تمنه بعض الأحداث الأخرى الدافع لدراسة الطب إذا رأى شيئاً ما في فيلم على شاشة التلفزيون ، مثل طبيب يساعد المرضى في جميع أنحاء العالم وكان مثل بطل يشفى مرضى ، فقد يصير عنده إلهام ليصبح طبيباً عندما يكبر ، و أيضاً إذا شجعه شخص ما على دراسة الرياضيات ، فسوف يصبح لاحقاً مهندساً أو إذا كان والده مهندساً إذا صار يرى مراراً وتكراراً جسراً كبيرة أو ناطحات سحاب أنشأها المهندسون في طفولته ، خاصة إذا رأى أفلاماً عن المهندسين فسوف تشجعه تلك الأفلام على دراسة الهندسة

كذلك سوف يعمل القضاء والقدر ويساعد الصبي الذي أراد دائماً أن يكون طبيباً.

على سبيل المثال ، عندما يريد الذهاب أيضاً إلى الجبال للتزلج على الجليد إذا كانت هناك عاصفة كبيرة في الجبال في عطلة نهاية الأسبوع وكان لديه امتحان يوم الاثنين فقد تحدث أشياء لمصلحته ، مثل مرض أستاده يوم الاثنين أو شيء ما يمنع إجراء الامتحان و يؤجل الامتحان او كذلك عندما يتقدم بطلب للالتحاق بكلية الطب ، في تلك السنة ربما قد لا تكون درجاته عالية بما يكفي للقبول ، وفي نفس الوقت قد يحدث شيء ما في جميع أنحاء العالم سيزيد من طلب الأطباء ، وسيتم قبوله في كلية الطب ، ابني أسمي هذه الظروف قضاء وقدر وليس حظاً

30 - في روسيا ، كان هناك صبي يبلغ من العمر 7 سبع سنوات يمشي مع والده عندما التقى بالكاتب المشهور تولستوي ، وهو كاتب رواية الحرب والسلام والعديد من الكتب الشهيرة والأكثر مبيعاً ، لقد كان الأب يتحدث مع تولستوي لفترة طويلة جداً ونظر إلى ابنه بعد مغادرة تولستوي ، وعندما سأله والد ابنه عما إذا كان يعرف من هو هذا الشخص ، ثم أخبر ابنه أنه كان تولستوي الكاتب المشهور جداً ، ثم استمر الأب في مدح تولستوي وقول العديد من الأشياء الجيدة عنه ، والتحدث عن أعمال تولستوي وعن العديد من القصص التي كتبها ، ثم تأثر الصبي وأصبح فيما بعد وبعد مرور السنين كاتباً كبيراً في روسيا

يدعى فلاديمير نابوكوف الذي كتب قصة لوليتا ، وهي قصة رجل عجوز أحب فتاة صغيرة وبدأ يتحدث إلى والدتها من أجل التعرف على الفتاة الصغيرة ، فيما بعد هاجر فلاديمير نابوكوف إلى أمريكا

31 - أتذكر أنني رأيت صبياً يبلغ من العمر 11 احدى عشر عاماً يقرأ كتاباً بهدوء عندما كنت أعمل في المخيم الصيفي لأطفال جمعية الشبان المسيحية YMCA ، ثم سألت ذلك الصبي لماذا كان يقرأ كتابه بهدوء و لوحده ، أجاب بالقول إن والدته تدفع له فلوس بضعة بنسات مقابل كل صفحة يقرأها حتى يقرأ المزيد ، لقد تأثرت بالالتزام والدته بجعل ابنها يتبع على قراءة الكتب ، ان القراءة تساعد الطفل على تنمية عادة القراءة والوقوع في حب الكتب

32 - إذا قرأت قصص العديد من الأثرياء والمليارديرات ، وكذلك العديد من القادة في جميع أنحاء العالم ، ستلاحظ أن أكثر من 90 % تسعون بالمائة منهم قد ولدوا فقراء وعاشوا حياة بائسة وان الفقر والحياة البائسة قد اعطتهم الدافع والطموح للعمل بجدية أكبر لتحقيق أهدافهم ليصبحوا أغنياء جداً وقادة كبار يأتي الدافع للنجاح بعد معاناة شخص ما بسبب الفقر على سبيل المثال

اذا كان هناك طفل و والداه فقيران في حين أن الآخرين أغنياء لذلك سيكون لديه الدافع للعمل الجاد ليكون غنياً مثل الآخرين .

1. اذا كان الطفل ليس بصحة جيدة أو الطفل شخص مسلول والناس ينظرون إليه بأحتقار لانه مسلول ، سوف يكون لديه الدافع للعمل بجدية أكبر
2. اجتماعياً إذا كان الناس في مجتمعه أو أقاربه يعاملونه بشكل سيء لأنه قبيح أو بسبب خلفيته العائلية أو أي أسباب أخرى ، فإن هذا الشخص سيكون لديه الدافع لتحسين وضعه وسوف يعمل بجد ليثبت للأخرين انه شخص ناجح

33 - عادة ما يعمل الأشخاص الذين يولدون فقراء أو مسلولين أو مستبعدين اجتماعياً بجد ويختاطرون بحياتهم ولديهم المزيد من الشجاعة لإثبات أنفسهم وعادة ما يغادرون منطقة راحتهم

و عادة الأشخاص الذين يولدون في عائلة من الطبقة المتوسطة العليا ، يصبحون كسالي

ويحبون الأشياء بالطريقة السهلة مع انه لا توجد طريقة سهلة في العمل وعادة ما لا يحب الطفل المدلل العمل الجاد أو التضحية أو مغادرة منطقة راحته

34 - في بعض الأحيان ، يرى الطفل الفقير والده أو والدته يعملان طوال اليوم لكسب القليل من المال أو عندما يرى الطفل والدته أو والدته يتعرضان للإهانة ، هذا سوف يحفز الطفل على العمل بجد ويقرر أن يكون غنياً حتى انه يخاطر ليكون غنياً

هناك قصة حذت في إسبانيا للسيد أورتيغا الذي رأى والدته تتعرض للإهانة عندما كان عمره 13 عاماً لأنها أرادت قرضًا من رئيسها واستمر رئيسها في إهانتها لذلك قرر أن يكون ثريًا في يوم من الأيام وقرر العمل في مجال توصيل الملابس ثم عمل كمساعد لخياط في عام 1963 ، ثم أنشأ شركة لتصنيع الملابس و أخيراً ، خطرت له فكرة تصميم الملابس في عام 1975 ، و صنع العلامة التجارية زارا ZARA.

35 - هناك قصة عن تشارلز داروين عندما كان صبياً حيث اعتبره والده صبياً فاشلاً وعديم الفائدة لأنه لم يكن طالباً جيداً في دراسته في المدرسة ، وعندما اكتشف هذا الصبي تشارلز داروين ، أن هناك سفينة تبحر و تسافر حول العالم أراد الذهاب معهم رفض والده السماح له بالرحيل ، قائلاً إنه إذا أبحر وسافر معهم فسوف يبكي في منتصف الطريق ويريد العودة لأنه عديم الفائدة وفشل ثم طلب تشارلز داروين من عمه مساعدته في إقناع والده بالسماح له بالرحيل وعندما حاول عمه التحدث إلى والده ، قال له والده إنه صبي فاشل.

أجاب العم بالقول إنه إذا كان فاشلاً فإنه لا يحتاج إليه وأنه يجب أن يمنحه فرصة ومع ذلك ، لقد كان لدى تشارلز داروين الدافع وأراد أن يثبت لوالده أنه يمكن أن يكبر ليصبح شخصاً مهماً ويكون شخصاً مفيداً وليس فاشلاً ، وقد بدأ تشارلز داروين في الكتابة على دفتر ملاحظاته حيث كتب ملاحظاته ورسوماته وتعليقاته ، حول ما رأه واحتبره في رحلته حول العالم ، ان تشارلز داروين هو الشخص الذي كانت لديه نظرية التطور ، حيث قال إن الإنسان ينحدر من القردة ، والتي أثارت نظريته الكثير من الجدل حول العالم ، أيضاً نظريته في الحياة و البقاء للأقوى.

36 - خلال أحد الحصص لتمثيل التي اخذتها في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ،

شعرت بالأسف على فتاة عندما طلبت المعلمة أداء مشهد رومانسي من أحدى الطالبات لتعلم مشهد من مسرحية روميو وجولييت. كانت الفتاة دائمًا مكتوبة لأن طفولتها كانت سيئة وكانت غير سعيدة ولم تبتسم أبدًا وقد طلبت منها المعلمة القيام بمشهد حب في المسرحية ، ولكن هذه الفتاة لم تستطع القيام حتى بجزء من المشهد في المسرحية

ولم تستطع القيام بأي من التعبيرات في وجهها أو يديها أو جسدها ، ثم سألتها المعلمة عما إذا كان أي شخص قد أحبها في حياتها اب او ام وقلت إنهم لم يحدث ذلك لها لأنها كانت طفلاً يتيمة ، ولقد عاشت طفولة فظيعة وتم تبنيها وصارت بنت بالتبني لعائلة لا تعرفهم ، ونظرًا لأنها لم تكن تحصل على الحب والحنان الحقيقي في طفولتها ، ولهذا لم تستطع أن تمثل جيدًا وتقوم بدور في قصة حب في هذا المشهد

واخيراً طرحتها المعلمة من الحصة وأجبرتها على تغيير حصتها ، ان هذه الحادثة جعلتني أشعر بالأسف الشديد لهذه الفتاة المسكينة ، التي لم يكن لديها أي شخص يحبها في حياتها

37 - إذا درست علم النفس عن المجرمين ، سوف ترى أنهم أصبحوا مجرمين بسبب طفولتهم البائسة في وقت من الأوقات

في احدى المرات زارنا احد الزوار من قسم شرطة لوس أنجلوس إلى حصة علم الاجتماع في جامعة جنوب كاليفورنيا USC لـ إلقاء محاضرة حيث ألقى خطاباً للطلاب في حصة علم الاجتماع عن المجرمين وذكر لنا عن قصة حدثت له حيث كان يلقي محاضرة لبعض المراهقين الذين كانوا مجرمين ، ثم رفع أحد المجرمين المراهقين يده ، وقال للمتحدث إن حياته مختلفة عن حياة المتحدث ، لأن المتحدث الشرطي كان لديه والدان - اب و ام - محبان له ، بينما هو المراهق المجرم لم يكن لديه والدان - اب و ام - وقال "كنت ابناً بالتبني وكان لدي والدان بالتبني سينان يضر باني ويسينان معاملتي ، لقد عشت طفولة فظيعة وكانت طفلاً تعرض للإيذاء ، لذلك لا تتوقع منا أن نكون مثلك ، أنت الذي كان لديك والدان - اب و ام - محبان له " ثم قال المتحدث من إدارة شرطة لوس أنجلوس إنه توقف عن الكلام ولم يعرف ماذا يقول لذلك الشاب المراهق

38 - في بعض الأحيان ، قد يكون الطفل المدلل الذي لديه أب غني وأم غنية تمنحه كل شيء أكثر انحرافاً في الاستمتاع وممارسة هوايات مختلفة عندما يكبر، وقد لا ينتبه إلى أعمال والده التجارية ولن يكون جاداً في أعمال والده التجارية ، وانه بعد أن يرث أموال والده ، قد ينتهي به الأمر إلى فقدان وتبديد كل ثروة والده وسوف يصبح فقيراً في نهاية حياته بينما قد ترى صبياً فقيراً جدًا لأن والده أو والدته فقراء جدًا ثم يصبح غنياً

حدثت هذه القصة في إسبانيا لهذا الصبي الإسباني الذي انتهى به الأمر إلى إنشاء خط الملابس الشهير جدًا زارا ZARA ، حيث رأى الصبي أن رئيسها يهين والدته ولها قرر أنه عندما يكبر ، سوف يصر على العمل بجد من أجل أن يصبح غنياً وقوياً كان هذا ممكناً لأنه كان لديه الدافع والحوافز ليكون غنياً منذ طفولته المبكرة

39 - يمكن قول الشيء نفسه عن جميع عوامل النجاح في عالم التجارة والأعمال التجارية التي ذكرتها في هذا الكتاب تتعلق بالطفولة المبكرة للإنسان والتربية على سبيل المثال ، إذا علمه والداته الأخلاق عندما كان طفلاً فسوف يكبر بأخلاق حسنة وهذا أحد عوامل النجاح الجيدة.

40 - كما ان الطفل إذا علمه والداته أن الصبر فضيلة جيدة ، وإذا قرأ كتاباً جيدة عن الصبر فعندما يكبر هذا الطفل سوف يصبح شخصاً صبوراً وهذا عامل نجاح جيد في عالم التجارة والأعمال والمذكورة في هذا الكتاب ، وينطبق الشيء نفسه إذا علمه والداته عن الصدق من أجل أن يكون شخصاً صادقاً ، فعندما يكبر الطفل سوف يكون شخصاً صادقاً واميناً ، وهو عامل نجاح جيد جداً وهي من عوامل النجاح المذكورة في هذا الكتاب

41 - انتي أتذكر عندما كنت أعيش في السكن الجامعي لجامعة جنوب كاليفورنيا USC ، كان هناك شاب عدواني كلما علقت المناشف أثناء الاستحمام ، كان يأخذ المنشفة التي استخدمها ويرميها عندما أريد الاستحمام ثم يضع منشفته ويستحم قبلي مع انتي كنت قد وصلت قبلي كذلك كان يغلق حنفيه المياه أثناء استخدامي للحنفيه ، لقد حدث هذا في بداية العام الدراسي وقد لاحظت هذا الشاب بأنه عدواني جداً ولم تكن لديه أخلاق والأولاد في طابقي لم يحبوه ، أثار سلوكه فضولي كنت أعرف أنه كان يعاني من مشاكل خلال طفولته

و في نهاية العام الدراسي دعوته لتناول العشاء.

لقد طلبت منه أن يخبرني شيئاً عن طفولته ، ثم قال لي إنه عاش طفولة صعبة وبائسة لأن والديه كانا بلا مأوى وكانا هببدين خلال السبعينيات 1960 ، والذين كانوا يتکاثرون في أوروبا وأمريكا في ذلك الوقت ، وكان هو وعائلته يعيشون في شوارع نيويورك وكان وهو طفل بلا مأوى ويعيش مع والديه في الشارع ولم يكن يشعر أبداً بالأمن أو الأمان في الشوارع ، خاصة مع ارتفاع معدل الجريمة ، وهكذا عرفت لماذا أصبح شخص عدواني وغير ودود ولا يتواصل اجتماعياً مع الشباب ، ولا يمكنه الحصول على أصدقاء أو إقامة علاقات مع الناس

ان عامل العلاقات ومعرفة الناس من عوامل النجاح المذكورة في هذا الكتاب لذلك اذا طفل ما كانت حياته صعبة وبائسة لن يستطيع ان يكون ناجح في العلاقات عندما يكبر .

42 - إذا حاول الطفل التحدث إلى والده أو والدته ثم صاروا يصرخون عليه أو يضربونه أو يصفعونه ، سيخاف الطفل من مقابلة الناس والتواصل مع الناس عندما يكبر و كذلك عندما يكبر لن يكون اجتماعياً ، وسوف يكون من الصعب عليه أن تكون لديه علاقات مع الناس والتعرف على الناس .

وبالطبع ، تعد العلاقات ومعرفة الناس عاملًا مهمًا جدًا للنجاح في عالم التجارة والأعمال.

43 - لأنني أؤمن بالقضاء والقدر وأعتقد أن القضاء والقدر جعلني أكتب هذا الكتاب لأن كل الظروف والأسباب ساعدتني في لكتابه هذا الكتاب وقد كنت طفلاً مباركاً لأمي لأن والدتي كان لديها ولدان قبلي توفيا أثناء الولادة وكانت الطفل الثالث الذي نجا لذلك ربما بسبب هذا صرت طفلاً مفضلاً عند أمي الطيبة

كذلك أتذكر أيضاً أنه في أول يوم لي في المدرسة اشتري لي والدي الغني العديد من الأقلام خاصة أقلام الرصاص والأقلام الملونة وغيرها من الأدوات المكتبية أكثر مما أحتاج إليها

، بينما لا يملك الطلاب الآخرون في صفي في المدرسة أقلام كثيرة ، وكانوا دائماً يأتون فقط ويستعيرون أقلام رصاص وأقلام رصاص مني لذلك بدأت أحب الذهاب إلى المدرسة والتعليم منذ طفولتي المبكرة

44 - إنني منذ طفولتي المبكرة ، كنت أقرأ الكثير من الكتب والقصص للأطفال ، بالإضافة إلى الكثير من مجلات الأطفال مثل سوبرمان وباتمان وميكى ماوس ، لقد اعتدت أن أنفق معظم الفلوس التي أحصل عليها من والدي لشراء مجلات الأطفال وكتب قصص الأطفال فقط ، لقد تعودت في طفولتي أن أقضى الكثير من وقت فراغي في قراءة مجلات الأطفال و الكتب فقط ، ولهذا السبب ان قراءة الكتب جعلتني أجيد كتابة البحوث الجامعية فيما بعد ، وصارت عندي موهبة الكتابة

لقد لاحظت أنه عندما كنت في الصفين 6 السادس و 7 السابع ، قد بدأ الكثير من أساتذتي يقولون عني إنني جيد جدًا في الكتابة وكذلك عندما كنت شاباً مراهقاً

عندما كنت أعيش في إنجلترا مع عائلة إنجليزية في الإجازة الصيفية وكانت الأم الإنجليزية في العائلة تذهب معى إلى المكتبة العامة لقراءة الكتب طوال الوقت ، لأنها كانت تستمتع بقراءة الكتب وقد كانت تشجعني دائماً على القراءة وكانت تقول لي أن القلم أقوى من السيف .

كذلك أيضاً عندما كنت في المدرسة في حصة التاريخ خاصةً ومن خلال بعض امتحانات التاريخ ، حيث كانوا أساتذتي يمدحون طريقي واسلوبي في الكتابة

لقد ساعدتني القراءة منذ طفولتي وقد فتحت قراءة الكتب ذهني للسفر والحصول على هوايات أخرى مثل جمع الطوابع وجمع العملات المعدنية ، لقد أتاحت لي هواية جمع الطوابع فهم ثقافات البلدان الأخرى ، وتاريخ البلدان الأخرى وفنون البلدان الأخرى ، فضلاً عن الكثير من المعلومات العامة عن البلدان الأخرى بالطبع هذا كله جعلني مهتماً ومحباً للسفر

أتيحت لي فرص السفر إلى أوروبا عندما كنت شاباً في سن المراهقة فقد سافرت إلى اليونان في عام 1969 وسافرت إلى إنجلترا في عام 1971، وإلى فرنسا في عام 1973 ، كذلك كنت في مدرسة داخلية في بريطانيا في عام 1971 وفي مدرسة داخلية في

سویسرا فی عام 1974.

ان السفر جعلني مهتماً بتعلم اللغات و شجعني تعلم اللغات على السفر أكثر ، مما جعل لي القدرة أيضاً على الحصول على المزيد من العلاقات والتعرف على الناس ، وفيما بعد ساعدني ذلك في اعمالي التجارية

لقد سافرت حول العالم 2 مرتين وسافرت إلى أوروبا أكثر من 100 مائة مرة..

45 - لقد كنت منذ طفولتي ، أحب الطبيعة وكانت ايضاً في الكشافة في المدرسة ، كذلك أحببت جميع أنواع الرياضة وعندما كنت فتى الكشافة كنت أحب و أستمتع بالتخيم ورحلات الكشافة ، كل هذه الأشياء صارت تقودني إلى دراسة الجيولوجيا لأنني لاحظت أنه إذا درست الجيولوجيا وهندسة البترول ، فسوف أعيش مع الطبيعة وخارج المدينة ، لقد أصبح هذا حلمي في الحياة بأن أعيش في الطبيعة وبعيداً عن المدن

46 - لقد ساعدتني قراءة مجلات الأطفال والقصص للأطفال خلال طفولتي في الابداع في الكتابة منذ طفولتي ، وصارت لدى القدرة على الكتابة وساعدتني القراءة على تطوير مهارة وموهبة الكتابة ، حتى أتذكر أنني بدأت في إثارة إعجاب بعض المعلمين في مدرستي منذ أن كنت في الصف 6 السادس

47 - في وقت لاحق ، في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، أخذت الكثير من دروس الاتصال والتواصل Communication وكتبت العديد من القصص ، لقد أخبروني زملائي في الحصة الجامعية عدة مرات أن لدى العديد من القصص ، فلماذا لم أكتب كل قصصي في كتاب واحد كذلك لاحظ أستاذتي في الجامعة أنني كنت جيداً جداً في الكتابة وقضيت 14 أربعة عشر عاماً في جامعة جنوب كاليفورنيا USC ، حيث كنت دائماً أكتب بحوثاً لخصص مختلف ، ان كل هذه الامور جعلتني أكسب الثقة في تأليف كتاب لأنني أدركت وعرفت أنني موهوب وعندى القدرة على تأليف الكتب.

48 - في طفولتي المبكرة ، لاحظت أن والدائي - أبي وامي - كانا دائمًا يحترمان رجال الأعمال والتجار ولذلك ، كنت أفكر دائمًا في أن أكون شخصاً محترماً و من رجال الأعمال

والتجار وكسب الكثير من المال ، فيما بعد لاحظت أيضًا أن الكثير من الطلاب والأشخاص الذين تعرفت عليهم في جامعة جنوبية كاليفورنيا USC كان لديهم الكثير من الأحلام ليكونوا أغنياء ومشهورين.

كذلك عندما تعرفت على الكثير من الطلاب الذين كانوا يدرسون في جامعات كولورادو Col orado و جامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس UCLA و جامعة ولاية سان دييغو San Deigo و جامعة كاليفورنيا إيرفайн UC IRVINE و جامعة ولاية لونغ بيتش Long Beach State الخ

لقد كانوا هؤلاء الطلاب عندهم نفس الحلم بالتجارة وكسب المال ، ولكنهم ليست لديهم عوامل النجاح المذكورة في هذا الكتاب

أيضاً ، خلال الثمانينيات 1980 ، كانوا هؤلاء الطلاب معجبين بالبرنامج التلفزيوني الذي يتعلق بأعمال النفط المسمى دالاس Dallas ، وكذلك قصة JR الذي عرضوا مسلسل عن قصص أعمال تجارتة وأعماله التجارية في مجال البترول

لقد اخذت حصة في جامعة جنوبية كاليفورنيا USC عن تاريخ الشركات الأمريكية الكبيرة وفي تلك الحصة انبهرت عن كيف بدأت الشركات الكبرى في الولايات المتحدة الأمريكية والأشخاص الذين انشأوا تلك الشركات مثل كارنيجي الذي بدأ في صناعة الصلب ، وكذلك روكتلر الذي بدأ في شركات النفط ، ان كل هذا أعطاني الحلم والطموح لكي اكون مثلهم

49 - ان كسب المال ليس سهلاً ، ان بعض الناس ليست لديهم الإمكانيات ولا القدرة على ذلك لأنهم لا يملكون عوامل النجاح المذكورة في هذا الكتاب ، وقد لاحظت أن بعض الشباب يريدون أن يكونوا رجال أعمال أثرياء أو تجار أثرياء ، وهم لا يعرفون أساسيات العمل التجاري ولا يعرفون عوامل النجاح في العمل التجاري ، إنهم يعتقدون فقط أن كسب المال أمر سهل.

ان بعض الناس سوف يخبرونك قصصاً عن الأشخاص الناجحين الذين أصبحوا أغنياء ، وهم لا يعرفون ان الكثير من الناس قد حاولوا أن يكونوا أغنياء ولكنهم فشلوا على الرغم من أنهم هم غالبية الناس في العالم

إنهم يعتقدون فقط أن كسب المال أمر سهل ولكن الحقيقة كسب المال ليس سهلاً كما يعتقدون

50 - ان الناس عندما يبدأون أي نوع من الأعمال التجارية ، سوف يدركون أن كسب المال ليس بالأمر السهل ، خاصة عندما يخسرون أموالهم و يتعرضون للإفلاس

51 - لقد تمنيت في بداية حياتي أن أجد كتاب يرشدني عندما بدأت عملي التجاري الأول ، كتاب يمكن أن يسهل الأمور لي لتجنب بعض الأخطاء ولكن لسوء الحظ ، تعلمت عن التجارة بالطريقة الصعبة لأنني لم أجد كتاب يرشدني

52 - انتي في حياتي قد سمعت الكثير من القصص الحزينة عن أشخاص مرروا بالكثير من الألم والمعاناة وعاشوا حياة بائسة وصعبة لأنهم تعرضوا للخسارة والإفلاس ، ولهذا السبب قررت كتابة هذا الكتاب فقط لمساعدة الناس على تجنب الإفلاس ، لقد لاحظت أن الكثير من الأشخاص الذين بدأوا أعمالاً تجارية في جميع أنحاء العالم يعانون بسبب الديون والأخفاقات في أعمالهم التجارية

كذلك لاحظت أن بعض أصدقائي وزملائي في الجامعة كانوا يحضرون السنة الأولى من الجامعة ولكنهم غير قادرين على الاستمرار في الدراسة حتى السنة الثانية بسبب صعوبات مالية لأن والديهم يعانون من مشاكل مالية وديون

ان كل هذا جعلني أفكر في مساعدة الآخرين والتقليل من آلامهم ومشاكلهم ، عندما يخسر الأب المال تكون هناك الكثير من الآثار السلبية على زوجته وأطفاله الذين يمرون بالكثير من المعاناة وهو أمر محزن ومؤسف جدا

ان السفر حول العالم جعلني اعمل هذا الكتاب كتاباً عالمياً إلى حد ما ، ولهذا السبب وضعت قصصاً من ثقافات مختلفة ودول مختلفة لجعل الجميع يقرأون هذا الكتاب بسعادة

53 - انتي أتذكر في عام 1990 ، كنت أنتظر في طابور في سان دييغو لفيلم مع بعض

الأصدقاء، بدأت أتحدث إلى رجل عجوز ذي شعر أبيض وقد تفاجأت عندما سأله عن عمره ، قال إنه كان يبلغ من العمر 35 عاماً فقط لكنه بدا أكبر سنًا بكثير لأنه حاول لسنوات عديدة أن يصبح ثرياً وفشل في النهاية ، لقد مر بالإفلاس والكثير من المعاناة وعاش حياة بائسة وصعبة لأنه فشل في عمله التجاري.

ان هذا الامر جعلني افكر لماذا يكافح الناس ويجهدون كثيراً من أجل الفلوس وجعل حياتهم بائسة وصعبة ، ولماذا كان عليهم أن يمرروا بالكثير من الألم مع عائلاتهم وأطفالهم ، ثم قررت بعد ذلك تأليف كتاب لمساعدة الناس لشرح الامور التي تخص التجارة و العمل التجاري

لقد لاحظت أنه حتى رجال الأعمال الناجحين لا يعرفون كيف يشرحون عوامل النجاح في الأعمال التجارية ولماذا كسب المال ليس بالأمر السهل

لقد كنت قبل أن أبدأ عملي التجاري، قد سألت أحد أقاربي الناجحين في التجارة عن التجارة ، فقال لي إن التجارة و كسب المال ليس بالأمر السهل، لكنه لم يشرح لي أبداً

54 - لقد أدركت أن الكثير من رجال الأعمال الناجحين غير قادرين على شرح أي شيء عن عوامل النجاح في التجارة أو كسب المال ، لأن هؤلاء الناس هم تجار وأهل تجارة ، وليسوا معلمين في الجامعة أو معلمين مدرسة لكي يشرحوا و يوضحوا للناس عوامل النجاح في التجارة

كذلك أحد الأسباب التي أعطتني الدافع لكتابه هذا الكتاب الذي في كل مرة أسؤال تاجر أو رجل أعمال لكي يخبرني عن عوامل النجاح الأخرى في العمل التجاري ، حيث يخبرونني فقط عن عامل واحد أو عاملين اثنين من عوامل النجاح في التجارة و مثل العمل الجاد أو التحلي بالصبر ثم عندما أذكر شيئاً مثل جهات العلاقات و معرفة الناس، يقولون لي إن هذا العامل مهم جداً ، وعندما أقول لهم عن الإدارة ، يقولون لي نعم ان الادارة مهمة جداً ، وعندما أقول لهم التفاني في العمل والتضحية يقولون نفس الشيء هذه العوامل مهمة جداً المشكلة مع هؤلاء التجار ورجال الاعمال هي أنه كلما قلت شيئاً عن عوامل النجاح ، فإنهم يتفقون معي على أنها مهمة جداً وقد لاحظت أن هؤلاء التجار ورجال الاعمال

لا يعرفون كيف يشرحون للناس وذلك لأنهم ليسوا كتاباً ولا يمكنهم الكتابة عن النجاح في الأعمال التجارية و بما أن لدي موهبة الكتابة ، سأله نفسى لماذا لا أكتب كتاباً لمساعدة الشباب في العالم ولمساعدتهم على تجنب أخطاء الفشل والإفلاس .

55 - وكذلك عندما كنت طالباً في جامعة جنوبى كاليفورنيا USC ، لاحظت أن الكثير من الطلاب في وقت متأخر من الليل في السكن الجامعى معي كانوا يتحدثون عن أحلامهم في أن يكونوا أغنياء ويعتقدون أن التجارة و كسب المال أمر سهل وهم لا يعرفون عوامل النجاح في الأعمال التجارية

لكن بالنسبة لي كشخص من عائلة تجارية و عائلة محاطة بمجتمع وجيران من التجار و رجال الاعمال وكذلك اصدقاء لعائلتي من التجار و رجال الاعمال ، لقد كنت أعرف أن الموضوع لم يكن بهذه السهولة كما يعتقدون لكنني لم أستطع في ذلك الوقت أن أشرح لهم لأنني لم تكن لدي الخبرة في مجال الأعمال التجارية.

لقد كنت مجرد طالب مثل الطلاب الآخرين ولكن الان بعد 30 ثلثون عاماً من الخبرة ، يمكنني الان شرح كل شيء لهؤلاء الشباب الذين يعتقدون أنه من السهل كسب المال إذا كان لديك عامل نجاح واحد فقط من عوامل النجاح مثل العمل الجاد ، ولكن هذا ليس صحيحاً ، يجب أن تكون لديك الكثير من عوامل النجاح ، إنها مجموعة من العوامل ، و هذا هو السبب في أن الأغنياء قليلون جداً في العالم ، لقد كانوا هؤلاء الطلاب الشباب يتحدثون عن عدد قليل من الناس الذين أصبحوا أغنياء ويستمرون في الحديث عن قصص نجاحهم وينشرون تلك القصص في مجتمعهم ولكنهم لا يتحدثون عن ملايين الأشخاص الذين فشلوا في العمل التجارى في كل مكان حول العالم ، لهذا السبب قررت كتابة هذا الكتاب لشرح عوامل النجاح وذلك لأن معظم الأشخاص الذين فشلوا في العمل التجارى ليست لديهم عوامل النجاح المذكورة في هذا الكتاب وحتى انهم ليسوا على دراية بها أيضاً وهم لا يعرفون شيئاً عن عوامل النجاح هذه

ان بعض الناس ليست لديهم الأساسيات والقدرة على العمل التجارى . وذلك لأن ليس كل شخص يمكن أن يكون طبيباً أو مهندساً أو مغنيةً أو لاعب كرة قدم

ان العمل التجاري هو موهبة ويتطلب بعض القدرات والكثير من عوامل النجاح ولقد لاحظت أن الشباب لا يعرفون أن هناك الكثير من العوامل وان هناك مجموعة من العوامل للنجاح , ويعتقد الشباب والشابات أن هناك القليل من تلك العوامل وأنه من السهل أن تكون ناجحاً في الأعمال التجارية.

ولهذا السبب , نرى أن الأغنياء والناجحين قليلون جداً مقارنة بسكان العالم , انه من الجيد أن تحلم بأن تكون غنياً ولكن في الوقت نفسه من الجيد أن تكون واقعياً وأن تعرف العالم الحقيقي و الواقعى للأعمال التجارية

56 - انتي عندما اسافر وainما اذهب يسألني الناس عن عوامل النجاح , وفي الوقت نفسه سمعت بعض القصص الحزينة عن أشخاص يعانون من مشاكل مالية , وهم ايضاً يمرون ببعض مشاكل الديون والإفلاس , وهذا سبب آخر جعلني أكتب هذا الكتاب لأنني لاحظت أن الكثير من الناس الذين يعانون من الديون وقد أصبحت حياتهم وحياة عائلاتهم بائسة وصعبه

57 - أيضاً لقد , فوجئت أن الكثير من الناس والكثير من أصدقائي ليس لديهم أساسيات معرفة العمل التجاري وكسب المال , إنهم يعتقدون فقط أن كسب المال أمر سهل فهم لا يعرفون أن كسب المال صعب جداً وليس سهلاً لأنهم لا يعرفون عن عوامل النجاح في التجارة

58 - خلال إحدى رحلاتي إلى إسبانيا , وبما أنني أتحدى الفرنسيبة بطلاقة التقيت بعائلة فرنسيبة لطيفة وطيبة وصادقهم على مدى بضعة أيام حيث كنا نقيم في نفس الفندق , سألني والد تلك العائلة عن عوامل النجاح في الأعمال التجارية , ثم صررت أسأل نفسى كيف لا يعرف الكثير من الناس في الولايات المتحدة كل عوامل النجاح في الأعمال التجارية , كذلك في معظم البلدان الآسيوية أيضاً وحتى في أوروبا ايضاً يفتقرن إلى المعرفة بعوامل النجاح

59 - ولهذا عندما قررت أن أكتب هذا الكتاب عن عوامل النجاح , وأنا لا اريد تثبيط الشباب والشابات او تثبيط الهمة لديهم , انني أريد فقط أن يكون لدى الشباب الصورة الكاملة

أو الفكرة الكاملة عن الأعمال التجارية وأن يكونوا مستعدين لها قبل دخول عالم التجارة والأعمال التجارية ، تماماً كما لو كان هناك شخص ذاهباً في رحلة صيد السمك أو نزهة برية ، يجب أن يكون مستعداً ويأخذ معه جميع الملابس والأدوات والمعدات الازمة لرحلة صيد السمك أو النزهة البرية.

60 - لقد كانت نقطة تحول لي في كتابة هذا الكتاب عندما كان أحد أصدقائي المقربين في شركة البترول ، وهو شخص متعلم جداً يحب دائماً قراءة الكتب ويحب دائماً التعلم والثقافة والبحث عن المعرفة حيث كان طالباً ممتازاً عندما كان في المدرسة الثانوية وحصل على درجات ممتازة في المدرسة الثانوية ثم تخرج من إحدى الجامعات في ولاية أوريغون Oregon بأميركا

ان القدر والظروف جعلتني أقابل هذا الصديق بالصدفة في شركة البترول و الغاز ، لقد كان شخصاً لطيفاً وطيباً وله أخلاق حسنة وأخلاق عالية ، و مع مرور الوقت بدأت أتحدث معه عن المعرفة والثقافة والكتب وفي وقت من الأوقات أخبرته أن التجارة و كسب المال ليس بالأمر السهل ويجب أن يكون لدى الشخص عوامل النجاح ثم ذكرت له أنني أفكر في كتابة كتاب عن التجارة ، فقال لي لماذا لا تؤلف كتاباً وقد شجعني على كتابة هذا الكتاب لشرح عوامل النجاح في الأعمال التجارية وذلك لأن لدي خبرة في الكتابة ، ثم قلت له قائلاً إن كتابة كتاب سوف يستغرق الكثير من الوقت ويحتاج إلى الكثير من الجهد وأنه ليس لدى وقت لذلك

ثم شجعني بقوله: إذا انت كتبت كتاباً جيداً فأنك سوف تساعد الناس" واستمر في تشجيعي ثم أخبرني صديقي أيضاً "إذا لم تفعل ذلك ، فمن غيرك سيفعل ذلك ، وقال يجب ألا تكون أناياً ، حاول ان تعمل شيئاً للناس" ثم صار في كل مرة يلتقي بي ويراني بعد ذلك ، ظل يسأل عن المستجدات حول تقدم الكتاب وكان مهتماً جداً بهذا الكتاب

بالنسبة لي وعن نفسي ، ابني أحب دائماً ان اساعد الناس لأنني نشأت وتربيت على هذا النحو ولكن مشكلاتي الكبيرة كانت أنه ليس لدي وقت لذلك ، ليس لدي حتى 20 عشرين دقيقة في اليوم لأشياء أخرى غير العمل التجاري ولكن في الوقت نفسه ، كنت أفكر في الأشخاص الذين يدخلون عالم التجارة والأعمال ويمررون بالكثير من المعاناة الذين ينتهي بهم الأمر في

بعض الحالات إلى الإفلاس.

61 - بالنسبة لي ، تطلب كتابة كتاب جيد الكثير من الوقت والجهد والبحث ، ان الأمر أشبه بكتابة 100 مائة من البحوث الجامعية للحصص الجامعية في الجامعة

على سبيل المثال ، إذا كان الأمر يتطلب ما يقرب من 3 ثلاثة أسابيع لكتابه بحث واحد لحصة واحدة في الجامعة ، فهذا يعني أن الأمر سوف يستغرق حوالي 300 ثلاثة أسبوع أي ما يعادل 6 ست سنوات لأن كتابة كتاب ليست عملية سهلة ، فهي تستغرق وقتاً طويلاً. يستغرق الأمر عدة سنوات لكتابه كتاب جيد و أنا ليست لدي 20 عشرون دقيقة من الوقت في اليوم للقيام بأي عمل آخر إلى جانب عملي التجاري

ان هناك الكثير من الإحباط أثناء كتابة اي كتاب لأنه يتبع عليك دائماً تغيير بعض الأشياء في الكتاب وحذف بعض الأشياء التي لست راضياً عنها او لست مقتنعاً بها ، انك سوف تشعر أنه عليك تغيير بعض الأشياء أو تشعر أنك لا تستطيع ان تشرح بما فيه الكفاية أو أنك قد تنسى او تفوت شيئاً

كذلك انه ليس لدي وقت فراغ لكتابه ، خاصة أنني لم أتقاعد بعد وانني ما زلت أعمل ولهذا السبب ليس لدي ما يكفي من الوقت لكتابه كتاب

62 - لقد بدأت لأول مرة في كتابة هذا الكتاب ببطء ، ولم يكن لدي الكثير من الوقت للعمل عليه والتركيز عليه في ديسمبر من عام 2017 ولكن بعد ذلك ، حدث تفشي فيروس كورونا في عام 2020 ، ثم صار لي الوقت وفتح لي المجال لكتابه هذا الكتاب والتركيز عليه كل يوم وقضاء الكثير من الساعات فيه لكتابه ، لقد نظرت إلى تفشي مرض الكورونا Covid - 19 على أنها نعمة وليس نعمة ، كما ذكرت من قبل أنا أؤمن بالقضاء والقدر ، انه ليس لدي ندم أو شعور بالسوء حيال تلك الفترة.

أنا دائماً متفائل كما ذكرت سابقاً كلما حدث شيء شيء ، أفكر دائماً في شيء شيء جيد سوف يحدث بعده

63 - ان الحظ مهم ولكنه ليس كل شيء ، انه لا يمكن الاعتماد على الحظ فقط لأنه يجب أن تكون لديك عوامل النجاح الأخرى المذكورة في هذا الكتاب ، لقد كان هناك الكثير من الناس المحظوظين الذين ورثوا المال أو فازوا باليانصيب والملايين لكنهم في النهاية خسروا المال لأنهم لا يملكون عوامل النجاح الأخرى على سبيل المثال الخبرة في التجارة والعمل الجاد والمتواءل .

64 - أعتقد أنه يجب على الشخص أن يحاول الحصول على عوامل النجاح أو على الأقل أن يكون على دراية بها لأن تلك العوامل هي أدوات النجاح وسوف تجعلك دائماً مستعداً للتجارة وكسب المال في الوقت المناسب وفي المكان المناسب مع الأشخاص المناسبين ، لذلك سوف يأتي اليوم الذي يكون فيه القضاء والقدر والحظ إلى جانبك ، قد يكون هذا في سن 30 الثلاثين من عمرك أو في سن 40 الأربعين أو حتى في سن 50 الخمسين ، لذا انتظر وكن مستعداً للوقت المناسب والمكان المناسب والأشخاص المناسبين

65 - ان الملياردير الصيني ومؤسس علي بابا Ali Babba واسمه جاك ما يون Jack Ma Yun وهو رابع أغنى شخص في الصين وهو رقم 39 كأغنى شخص في العالم وقد كان شخصاً سيئاً للحظ عندما كان صغيراً و بعد تخرجه من الجامعة في عام 1988 تقدم بطلب للحصول على 31 واحد وثلاثين وظيفة مختلفة وتم رفضه

حتى أنه تقدم بطلب إلى كندي KFC وكان مقدم الطلب الوحيد من بين 24 أربعة وعشرين وقد تم رفضه وعدم توظيفه وكان قد تقدم هو وابن عمه للعمل كنادلين ، بينما تم قبول ابن عمه ثم قبل لجاك ما يون Jack Ma Yun إنه قصير جداً وتم رفضه ، ثم بدأ في بناء موقع للشركات الصينية بمساعدة الأصدقاء في الولايات المتحدة

66 - أخيراً أريد أن أقول أبداً العمل وسوف يكون الحظ إلى جانبك لأن معظم الأشخاص الناجحين في التاريخ يصبحون ناجحين بعد أن يبدأوا العمل قد يفشلون عدة مرات ولكنهم ينجحون في النهاية

ان كسب المال ليس امراً سهلاً , يجب على المرء ان تكون لديه بعض عوامل النجاح لكي ينجح في عالم التجارة والاعمال التجارية .
إن هذا الكتاب يشرح عوامل النجاح والاعمال التجارية مع الكثير من القصص القصيرة

ان في هذا الكتاب 25 خمسة وعشرون عاملً من عوامل النجاح في التجارة والاعمال التجارية وهي : 1 - الصبر , 2 - العمل الجاد 3 - الثقة بالنفس , 4 - التضحية , 5 - الخبرة , 6 - الأمانة والمصداقية 7 - العلاقات والتعرف على الناس , 8 - الشجاعة والمخاطرة 9 - الاخلاق الحميدة , 10 - فن التعامل مع الناس , 11 - الحظ والقضاء والقدر .

كذلك هناك الكثير من العوامل النجاح الأخرى الموجودة في هذا الكتاب عن عالم التجارة والاعمال التجارية .

مع ان هذا الكتاب هو عن التجارة و الاعمال التجارية ولكن الـ25 خمسة وعشرون عامل من عوامل النجاح هي ايضاً سوف تساعد الموظف الطموح للارتفاع في عمله الوظيفي من اجل ان يكون مديرأ او رئيساً تنفيذياً لشركة كبيرة .

إن هذا الكتاب قد كتب بطريقة سهلة ومبسطة مع قصص كثيرة لشرح عوامل النجاح في التجارة و الاعمال التجارية .

مؤلف هذا الكتاب خريج جامعة جنوب كاليفورنيا USC وله خبرة 30 سنة في التجارة و الاعمال التجارية .